地产人学

李川河著

COAY Books

目录
Content

- 第1节：地产大亨(1)
- 第2节：地产大亨(2)
- 第3节：地产大亨(3)
- 第4节：地产大亨(4)
- 第5节：地产大亨(5)
- 第6节：地产大亨(6)
- 第7节：地产大亨(7)
- 第8节：地产大亨(8)
- 第9节：地产大亨(9)
- 第10节：地产大亨(10)
- 第11节：地产大亨(11)
- 第12节：地产大亨(12)
- 第13节：地产大亨(13)
- 第14节：地产大亨(14)
- 第15节：地产大亨(15)
- 第16节：地产大亨(16)
- 第17节：地产大亨(17)
- 第18节：地产大亨(18)
- 第19节：地产大亨(19)
- 第20节：地产大亨(20)
- 第21节：地产大亨(21)
- 第22节：地产大亨(22)
- 第23节：地产大亨(23)
- 第24节：地产大亨(24)
- 第25节：地产大亨(25)
- 第26节：地产大亨(26)
- 第27节：地产大亨(27)
- 第28节：地产大亨(28)
- 第29节：地产大亨(29)
- 第30节：地产大亨(30)

- 第31节：地产大亨(31)
- 第32节：地产大亨(32)
- 第33节：地产大亨(33)
- 第34节：地产大亨(34)
- 第35节：地产大亨(35)
- 第36节：地产大亨(36)
- 第37节：地产大亨(37)
- 第38节：地产大亨(38)
- 第39节：地产大亨(39)
- 第40节：地产大亨(40)
- 第41节：地产大亨(41)
- 第42节：地产大亨(42)

第1节：地产大亨(1)

大家手笔

北京，首都机场。

三辆黑色奔驰轿车顶着刺骨的寒风，稳稳地停在了出港大厅的门口，由于天气严寒，汽车尾部的排气口冒着一缕缕淡淡的白烟。

车里先后下来六个男人，清一色的黑色羊绒大衣，他们在一位胸前挂着一个巴掌大带照片的蓝牌通行证的年轻人的引领下，从一个不需要排队的绿色通道径直进入了机场隔离区。他们在头等舱休息室停留片刻后，依照如下顺序通过了由北京飞往乌鲁木齐航班的登机门：

罗斯，北京贝奥集团董事局主席、行政局总裁。

郎二，北京贝奥集团董事、行政局副总裁。

阮三儿，北京贝奥集团董事局副主席、行政局副总裁。

张福四，北京贝奥集团董事、总裁助理。

那贵五，北京贝奥集团董事、总裁助理。

柯小六，北京贝奥集团董事、总裁特别助理。

这是一个星期之内他们的第二次新疆之行。

飞机起飞后，罗斯没有享用头等舱为他准备的精细点心，他只要了一杯纯净水。

商人除了智慧和坚毅之外，更需要有梦想和胆略。

大家手笔

"大哥，该吃药了。"小六把两颗白色的药片递给罗斯。

"大哥，这儿登了一则西部寓言，特有趣。"郎二用右手的食指敲打着左手握着的航空杂志说。

"是吗？念。"罗斯不动声色地说。

"一位老人躺在床上望着西边的落日，说：从前我曾祖父躺在这张床上的时候我爷爷下地干活我奶奶在家做饭我爸爸放羊，当我爷爷躺在这张床上时我爸爸下地干活我妈妈在家做饭我放羊，当我爸爸躺在

这张床上时我下地干活我媳妇在家做饭我儿子放羊，现在该轮到我儿子下地干活我儿媳在家做饭我孙子放羊了……"

"无聊，宿命论。"罗斯闭上了双眼，很舒服地把椅子调了个角度，这时一位空姐轻轻地走了过来，把一张毛毯小心地盖在罗斯的身上。

上一次罗斯一行去新疆坐的也是这班飞机，抵达乌鲁木齐后已是北京的深夜，新疆的朋友用三辆崭新的挂着武警牌照的沙漠王子把他们从机场直接拉到了乌鲁木齐一间非常有名的"梭梭柴"烧烤店，吃完了分量十足的烤肉之后，他们在海德宾馆下榻，据说这是乌鲁木齐唯一的一家五星级酒店。第二天一早他们就驱车进了准噶尔沙漠，当时新疆刚下过雪，白雪静静地躺在细如面粉的黄沙上，层次极分明。在几个小时的旅途中，他们只下过一次车，撒了泡尿之后就缩着脖子钻进了沙漠王子，临上车前罗斯抓了把雪，放进了嘴里，雪立马就化成了零度以下的水。罗斯现在还清楚地记得，那口冰凉的水是如何让他打了个冷颤。

说实在的，上一次进准噶尔沙漠除了荒凉之外并没有给罗斯留下其他什么特别的印象，这里几乎就是生命的禁区，如果不仔细观察，根本发现不了隐藏在沙漠之中的生命。也就是在这里，他知道了什么是沙参什么是麻黄草，这些植物又是多么不容易多么顽强地活着。但他是个商人，只有商机才是驱动他的原动力。他之所以要进沙漠，是为了考察一个工程，这是经联合国批准的一个巨大工程，是把北疆的一条名为额尔齐斯的河流引到乌鲁木齐来。这是中国境内唯一的一条属北冰洋水系的国际河流，它把原属于中国的水流到了哈萨克斯坦的斋桑泊，并形成了俄罗斯境内流向北冰洋的鄂毕河上源之一。这项北水南调工程总耗资一百多亿，引水河道横穿准噶尔沙漠，尽头是一座巨大无比的水库。工程的重点是在沙漠里推出一条二十多米宽的河道，总长度有一百多公里。项目的招标工作早在一年前就已经完成，据说是被三家大公司分食，其中包括罗斯将与之合作的北油五建。也

许是因为施工条件太恶劣，一年下来工程的进度并不理想。罗斯是从水利部的一位领导那里得到这一消息的，那时候他正在与水利部谈一桩买卖，水利部已基本确定要买下罗斯位于北三环外的一幢住宅楼，罗斯的主业是房地产。

第2节：地产大亨(2)

决定在沙漠上一试身手，是罗斯从商以来一系列冒险行为中的小手笔，只是小手笔并不意味着小意义，至少罗斯自己是这样认为的。虽然他是做投资的，并不懂得施工，更不懂得在沙漠中如何推出一条河流，他想象不出来在似乎是生命禁区的漫漫黄沙之中如何能让哺育生命的乳汁保留下来而不被吞噬，但是他认为这些并不重要，他发现了暗藏在这个项目背后的巨大的商业机会，这种洞察力对于一般的小商人来讲是想都不敢想的，毕竟罗斯要从北油五建手里转包过来的是投资额四十多亿的大项目。

罗斯的贝奥集团在北京的房地产界也算是个响当当的名字了，业内人士曾盛传贝奥是从天通集团分割出去的，因为罗斯曾经与天通的齐老板一起在海南盟过誓，到北京后罗斯另立了门户，在地产界也做出了一些名声。几年后罗斯离了婚，人们发现在罗斯的身旁又出现了一位神秘的据说是从美国哈佛归来的女人，传说这个女人是一位玩国际金融的高手，好像还在索罗斯的量子基金里干过。传闻终归是传闻，但罗斯的贝奥集团超常规的扩张却是看得见摸得着的，是贝奥集团首先把TOWNHOUSE概念引进到了北京，而贝奥集团在北四环边上开发的"京北花园"与"京北TOWNHOUSE别墅"的一期销售业绩着实让包括天通集团在内的业界大鳄们跌了回眼镜。现在贝奥集团正乘着胜利的东风，同时全面开盘了"京北TOWNHOUSE别墅"二期、三期、四期和五期，罗斯的目标就是要做房地产界的大哥大。贝奥，意味着实力，意味着用之不竭的资金流。在外人眼里，贝奥从没有为资金发过愁，贝奥似乎已成功地与国际资本良性对接，国外优质的低成本的资金令贝奥集团高高地勃起，它喷射出的包含着巨大能量的优良种子，即使落在了不毛之地也能绽放出罂粟般艳丽的花朵。

这一切的功劳应该记在那个神秘女人关菲的身上，虽然外界的传闻有所夸大，但TOWNHOUSE概念的确是关菲引进的，一期销售的成

功也离不开关菲的策划。后来与国际资本的连接尝试，也是关菲提升贝奥大概念的一部分，只是这种通道才刚刚打开不到一年，势刚造出来，实质性的成果还没有产生，全球性的金融危机却不期而至，把急需资金支持的贝奥集团逼到了万分尴尬的境地，贝奥集团这个房地产巨人开始缺血了。其实贝奥的血一直没有富裕过，国际资本只是贝奥可能找到的血源之一。然而，究竟缺多少血，只有罗斯最清楚，一旦国际资金的输入变成泡影，这个窟窿将由谁来补，怎么补，这一切都还是悬而未决的事。罗斯不能不着急，他深知巨人缺血是怎样的一种痛苦和危险，靠打点滴通过静脉往体内输是没有用的，形象地说，他的巨人需要的是灌血而不是输血。

要不是关菲领来的一拨儿又一拨儿的高鼻子蓝眼睛的金融掮客们游说，罗斯可能还不敢轻易把京北别墅项目的后四期同时开盘，那可不是闹着玩儿的，想把本应六年才能勉强走完的路硬要压缩成两年，没有巨额资金支持无疑等于自杀！

这事他不能埋怨关菲，在当时的情况下关菲的想法是对的，也完全符合罗斯跨越式发展的思路，只是罗斯从未想到过的狗日的金融危机却在这个时候从天而降了，那么多的国际游资，那么能说善道的金融掮客，仿佛是在一夜之间全部从人间蒸发了，贝奥准备的上百公斤的各种文件，完全成了一堆干净的垃圾。

关菲设计的这套融资方式叫做创新型项目融资，英文名字叫NBOT，它是把广泛应用于发电站、高速公路、铁路、机场和豪华饭店建设项目的BOT 结构，创造性地移植到了豪华型房地产项目上。

第3节：地产大亨(3)

罗斯对新鲜事物总是感兴趣的，生意也一样，能玩出花儿来的生意才有魅力，才是地产巨人的做派和水平。罗斯非常欣赏关菲设计的这套NBOT模式，单NBOT这个名称，罗斯就特别喜欢，有创意，很好听。罗斯认为，只要NBOT运作成功，他就不打算再用国内银行的钱了，这些年来，银行的钱他用得有点心惊胆战，贷款成本几乎占到了百分之二十，更有一些场外资金的成本甚至达到了百分之三十，他辛辛苦苦经营的成果无情地被银行掠夺了大半。贝奥在银行的贷款现在还远远未还清，可北京房地产的利润却实实在在地降了下来，用现在赚的钱去偿还疯狂年代的贷款，着实是件非常痛苦又强人所难的事。当然，这种痛苦和艰难并非罗斯一人在忍受，一九九○年代初膨胀起来的公司都在为此饱受煎熬，他们必须再冒一次险，否则这些定时炸弹随时都有可能在身边引爆。他们几乎把眼光全部盯在了资本市场上，有些公司选择海外上市，还有些公司在国内A股市场上兴风作浪，罗斯却在关菲的影响下改变了自己当初的想法，他没有去凑那个热闹，而是选择了关菲设计的NBOT。起初给罗斯留下的印象非常不错，海外资金那才是真正的资金呢，极其中性，只追求利润，没有乱七八糟的附带条件，尤其是NBOT， 就事论事，只拿投资项目说话，没有连带责任和追索风险，这一点非常符合罗斯的口味。项目一旦卖不出去，双方就共同来经营它，罗斯最欣赏的就是这一点，钱是别人的，项目的名字是贝奥的，经营怕什么？贝奥暂时赚不到钱怕什么？他要的是规模，用别人的金来贴自己的脸，他喜欢这样。他曾半开玩笑地跟一位认识玩福布斯排名的那位英国小子的朋友说，如果有机会他要当面质疑这位英国人，那个所谓的富豪排行榜到底是怎么排出来的。

该死的金融危机让罗斯做了一场美梦，他始终闹不明白，中国北京的房地产跟金融危机究竟有多大关联，香港的房价杀了大半的确不

假，可北京的房价还是见涨嘛，那些西方人就是不懂中国国情，在中国买豪宅的人才不会把什么金融危机放在眼里，这些可恶的大鼻子真他妈死板，怎么就赚了那么多钱呢？要是在中国，他们连门儿都别想进去，更甭提赚钱这码子事儿了。

罗斯又一次被逼到不得不另寻出路的境地，他不得不面对已经开盘了的京北TOWNHOUSE别墅项目的二、三、四、五期，他不得不考虑向国内的商业银行贷款，为了逾越房地产项目的贷款障碍，他不得不另想变通的办法。好在天无绝人之路，新疆项目让罗斯重又见到了曙光，他深信，只有按关菲和他一起密谋的那套方案，把隐藏在新疆沙漠工程背后的资本运作的商机彻底挖掘出来，才能为已深度缺血的贝奥集团灌足血液，才能让他的京北别墅项目继续实施下去。

天赐良机

罗斯在贝奥集团至高无上的地位是不容置疑的，在重组后的贝奥的六位股东当中，罗斯所占的份额最大，百分之四十，第二大股东是在兄弟六人中排行老三的阮三儿，占百分之二十，另外四个人各占百分之十，但郎二和小六是罗斯的绝对嫡系，罗斯在贝奥的实际控制权应该是百分之六十。

阮三儿是天津人，最早在保税区倒车，后来犯了点事儿，就和老搭档贵五一起跑到北京，在福四那里暂时落下了脚。福四也是玩车的，在亚运村车市有个门面，是车把哥儿仨凑到一起的，多年的交道打下来，关系自然不错。

平日里福四主要做进口车买卖，接触的都是有钱人。福四的资本虽不算雄厚，但人很活套，嘴巴也会说，有时四五部丰田吉普放在福四那儿代销，何时回款全凭福四的德性。阮三儿曾帮过他不少忙，福四的生意能慢慢地做起来，他应该感谢阮三儿。所以当阮三儿和贵五躲到他门下时，福四打心眼儿里是把他俩当铁哥们儿对待的，这一切阮三儿当然心知肚明，他庆幸自己没有白帮了福四的忙，更庆幸自己没有遇见白眼狼。

第4节：地产大亨(4)

那段日子阮三儿回想起来仍心惊肉跳，他到北京不久，他在天津的公司就被法院查封了，为了追讨一笔债务，法院不知从哪儿了解到阮三儿在北京福四的公司还有十部新款沙漠王子，而且法院还了解到这十部车的所有权属机会，就是将梦想变为现实的阶梯。

于阮三儿，福四只是代销。当法院的人要到福四这里扣车时，福四才闹明白为什么阮三儿要把十部沙漠王子急火火地发给他。不用阮三儿多说，福四就知道应该怎么办了，他赶在法院的人到仓库之前的几分钟，把十部沙漠王子全开跑了，并通过各路关系给天津法院的人施加压力，无奈之下，天津法院的人只得愤愤然失落而归。福四加大力度把这十部沙漠王子很快出了手，卖车所得福四一分未扣，全给了阮三儿，朋友落难的时候，情意应该是大于利益的，福四如是说。

阮三儿和贵五自然感激不尽，阮三儿说他不打算再回天津了，他手中握有六百来万，不妨在北京一试身手，只是他不想再染指与车有关的买卖，如果能涉足房地产则是最佳选择。

小六以前在体工队练散打，二十岁的时候还在全国散打比赛中得过第二名，后因伤退役，并通过关系进了公安局，在戒毒所当警卫。他认识罗斯也很偶然，罗斯去戒毒所看一个朋友时，经朋友打招呼，小六给予了罗斯极大的方便。也许两人就是有缘，罗斯一直在寻找一位贴身的保镖，而且标准还特高，社会上一般的混混儿罗斯无论如何是看不上的。就这样一来二往的，小六脱了那身警服，投身于罗斯。小六平日里像是罗斯的保镖，一旦公司遇到江湖上的麻烦事，小六就出面了，而且处理起来的确干净利索，尤其是涉及到公检法方面的，他的机警和资源省却了罗斯不少的精力。

小六越来越得到罗斯的赏识和信任，他似乎成了贝奥的"不管部"部长。

小六认识福四则是以车为媒，罗斯喜欢吉普，而且是新款的，一辆新车顶多用一年，就不知通过什么渠道处理掉了，有的可能送了人，有的可能抵了债，总之，除了那辆奔驰600型房车之外，罗斯所乘的吉普永远是最新款的。

福四知道小六的老板是位房地产界的牛逼人物。但凡玩房地产的，不摆谱是不可想象的，麻烦和痛苦只能自己独自承受，究竟需要多大的承受力，玩过的人心里当然明白，面对局外人的惊叹和羡慕，那份自信的笑有时比哭还难受。

当阮三儿提出也想练一把房地产时，福四自然想到了小六，前一天小六才花了一百五十多万又买了一部新款的陆虎。阮三儿是个心里有数的人，他说单凭咱们现在的实力，跟那些房地产大亨是说不上话的，更别提竞争和较量了。他说目前唯一可行的途径就是借势，但借势也需要本钱呀！咱又不可能给人家当职业经理，学历也就是个高中，行业内那些乱七八糟的术语还没闹明白呢，什么这基础那基础的，还有剪力墙容积率等等，咱们必须另辟一条路。咱的强项是什么？是搞定人！花钱搞定人！搞定什么人？政府官员？银行干部？不行，这条路是俗套！大家都在这儿挤呢！咱现在要干的是寻找一位有土地资源的国企干部，这个国企应该是不景气的，而它的土地位置应该是有开发价值的，同时，国企的当家干部应该是有欲望的，如果咱们手里握有这样一张王牌，不愁没有大鱼上钩。

阮三儿的分析令福四茅塞顿开，他搜肠刮肚地翻腾着自己的记忆，他想起了草滩农场的魏场长。草滩农场位于京北，现在火起来的中关村就在农场的旁边，也就是几站地儿的距离，而且农场的交通非常便利，从四环下去只有一公里多路程，且为双向四车道的水泥路面。

第5节：地产大亨(5)

魏场长年龄不大，四十不过五，比福四大两三岁，十几年前他们曾同在一个部队摸爬滚打，复员后彼此不知了去向，再次见面时魏已经当上场长了。老魏应该是爱车一族，两年前他常开着那辆老式的北京吉普到亚运村找福四，并让福四把他的2020N酷扮一番，车体喷成迷彩装，车顶安了两盏高强度的探灯，好在深夜打野兔子时能派上用场。一年后老魏可能赚了一点钱，他以按揭的方式买了一辆三菱帕杰罗，不过车主并不是他自己，好像是个女的，所有手续是福四帮着办的。

老魏、阮三儿和福四一起打过两次猎，吃过十几顿饭，泡过十几场歌厅，彼此已经混成了朋友。当阮三儿提出要与老魏一起共同开发农场那块地时，老魏没有提出反对意见，只是说看上他这个农场的人还真不少，这段日子他见过的大佬板太多了，只是他都没有轻易吐口，真正的理由也没什么，就是感觉不太对劲。

老魏虽然免不了沾染了一些官场上的做派，但军人的秉性还在，时不常地还会耿直一下，发些牢骚骂骂娘。他坦言他这个场长已在仕途上混到了尽头，如果再不抓紧处理掉现有的土地，为自己也为几百名农场职工留一条后路，一旦某位大领导的七大姑八大姨打起了这块儿地的主意，他们的结局会很惨的。他说他看破了官场，也看破了商场，在中国，人也就是那么回事，老百姓想着法子赚钱，并且永远不会忘记自己的责任，一旦有占便宜的机会是决不会手软的，而官员们更是明白，正如社会上盛传的段子所言：工作只懂开会，服务就知收费，协调那是勾兑，目的为了受贿，干部上边调配，升迁全靠money，都知假话乱飞，无奈人人装醉。

"阮三儿，行了！说，想怎么做？越具体越好。"老魏用纸巾擦了擦嘴，点燃一根烟。老魏想老这么吃也不是回事儿，该听听阮三儿的想法了，能行就干，不行谁也别耽搁谁。

"老魏，你丫真趁，软中华不离口。"福四随手捏了老魏一支中华烟。

"我这可是软中华里的极品，三字头的，常抽这烟的人才知道。"老魏面带几分得意。

"贿赂的吧？"福四说。

"开玩笑！我手下那几个大鱼塘全廉价租给了哥们儿，抽他几条烟算个屁。"老魏故意把抽了几口的烟按在烟灰缸里，揉碎。

"老魏，说实在的，您那三百多亩地一般人是啃不动的，只是土地补偿这一块，您一把就要拿走两个多亿，给政府交出让金，我算了一下也要一亿七八，如果真碰上了能出得起这笔钱的大鳄，恐怕人家也不会把您放在眼里，我的意思是这些大鳄都是有后台的。"阮三儿这段时间可没闲着，他把房地产开发的前期费用了解了个透，其实这并不复杂，生意本都是相通的。

老魏又点燃一支烟："三百亩？何止三百亩！我有一千亩呢！先拿三百亩练练手，要是把一千亩全拿出来，甭管什么大鳄不大鳄的，全他妈得撑死。"

"我来给您算一笔账，咱们就按三百亩来算，这个地方的房子若要好卖，只能盖带电梯的多层框架楼，不妨说八层，容积率只做到一，我看了几个每平米售价在九千以上的小区，这个标准比他们的都要高，绝对是高档社区的概念。这样的话，我们能盖二十万平米，那么每平米的成本是多少呢？我来算给您听，土地补偿，也就是您应该得到的钱，一千三百块，总数是两亿六，不算少吧？出让金八百块，小区配套五百块，建安费用一千五，再加上广告和日常开销，建成后的房子每平米的成本四千三打住了，我们心不沉，房子的均价每平米卖到九千，不过分吧？那么我们每平米就有四千七的利润，二十万平米就是九亿四！这还是保守的估计，我们可以分三期销售，第二期和第三期的均价一定会上万的。你们农场以土地作为投入，占百分之三十

五的利润分配权，最终能分到的现金是多少？是三亿三哪！这还是个下限。"

第6节：地产大亨(6)

"阮三儿，你丫真神了！"福四惊叹阮三儿的功力，这小子不是不懂房地产吗？怎么算起账来一套一套的跟专家似的。

老魏听后则哈哈大笑："阮三儿，你小子真会画大饼，三亿三，还是下限，但我只想一把收到那两亿六，隔手的金子不如到手的铜啊！二十万平米的房子，好卖吗？烂在手里怎么办？"

"您损失什么了？"阮三儿不动声色地说。

"留下了一个永远也扯不清的尾巴，就是我最大的损失。"老魏显得相当持重。

阮三儿也笑了："怎么能扯不清呢？分不上钱就分房，您没有一点麻烦。"

"老魏，这方案我看可行，您不妨认真考虑考虑。"福四在一旁帮腔，虽然他并不完全明白阮三儿的葫芦里到底卖的是什么药，但他相信阮三儿是真想明白了，这时候他应该帮阮三儿说话，这是真正的大买卖，账都算到亿字头上了。

"好，就算我先不拿两亿六，等着那三亿三，剩下的投资怎么办？有着落吗？还需要……"

"五个多亿，对吧？"阮三儿接过老魏的话茬儿，"这个不用您操心，我有办法。"

"什么办法？"老魏还是一脸的疑惑。

"政府的出让金可以分批交，工程款也不是马上要付的，边售楼边收款边建设，玩房地产的不都是这一套吗？只要我们拿出一个亿这事儿就算成了。"

"一个亿？"福四忍不住脱了口。

"一个亿！老魏您信不信我能拿出一个亿？"阮三儿倒是胸有成竹。

"贷款吧？资金成本算谁的？"老魏接触了那么多房地产老板，略微清楚他们的套路，资金成本可不是一笔小数目。

"当然要计入项目成本喽！不过摊到您头上并不多，两千万到头了。如果您的农场方面肯让出两个点，也就是说把农场所得从百分之三十五降到百分之三十三，我将拿出一千万给您个人，而且我会在法律上合理地分割这笔钱，不会让您背上受贿的包袱，您看这样行吗？"

老魏没有答复阮三儿，这种交易是不能立马拍板的，他要认真地独自一人地算算清楚，钱，没有人不喜欢，但有些钱是不能乱拿的，拿不好就是累赘，到那时你想扔都没地儿扔，眼睁睁地被钱压死。

应该说阮三儿的方案的确让老魏动了心，他现在挺需要钱的，饭局和软中华他并不稀罕，充其量也就是个身份的标签，现实的问题是他必须赚钱，他的宝贝女儿去年到英国读书，一年的花消就得二十几万，而且起码还要维持四年，如果这几年再赚不到钱，他现在的家底儿就被折腾净了，这是他必须面对的现实问题。真是千人之诺诺不如一士之谔谔啊！阮三儿这个人太厉害了，他的直言的确击中了老魏的要害，从表面上看，农场并不吃亏，而且比卖地还划算，如果农场拿些钱拿些房回来，也未必是坏事，钱可以投资，房可以出租，大伙儿起码还有一个相对稳定的收入，自己也算是给大伙儿有了个交代，至于他自己，也就可以心安理得地告别农场了，有一千万在手里握着，还给共产党打什么工呢？下半辈子自己有得潇洒了，到英国看看女儿，时不常的还能去北欧欣赏一下西洋景，何乐而不为呢？只是这个阮三儿……

跟老魏的所谓谈判也就进展到这个深度，阮三儿有耐心等待，他相信老魏一定会认真琢磨的，他抛给老魏的是一粒成熟的绿橄榄，只要老魏耐着性子慢慢地嚼，个中的味道他定会品个明白，当下的问题是那一个亿的启动资金该如何落实。

周末到了，福四嚷嚷着要去钓鱼，阮三儿本不好这个，但又不忍心打击福四的积极性，就答应一同去。

第7节：地产大亨(7)

"我们去哪儿？"阮三儿问。

"当然是老魏的农场啦，老魏也参加，晚上咱们吃烤鱼。"福四整理着家伙儿，说。

"福四，把我坐的那辆丰田吉普开上，给老魏用，钱我先垫着。"阮三儿的语气就像是甩出去一包烟似的平淡。

"什么？送他一辆车？"福四的手停在了半空中，眼珠子瞪得溜儿圆。

"让他先开着，这不叫送。"

"太过分了吧？事情八字还没一撇呢，闹这么大动静，值吗？"福四说。

"等八字有了一撇就晚了，你甭管，折了是我的。"

"这事儿我还是劝你别冲动，水泼出去可就没法儿收了。"

"我知道，走吧！"

农场的景色太美了，是那种未加精心修饰的自然而粗犷豪放的美，在充满着荒芜感的小道两旁，笔直而高耸的一排排白杨树仿佛在不自觉地展示着一种苍劲的力量。鱼塘很大，不像是人工挖掘的，四周长满了杂草和野花。

"真是一幅绝美的田园风光。"阮三儿自言自语。

"这个池子全是草鱼，你们钓着玩吧，晚上我们烤罗非鱼吃。"老魏拿了几把小马扎，撑开了放在鱼池边，"场部有个会，我就不奉陪各位了，现在什么都要讲个民主，咱们合作那事儿得让职工大会通过才行呢。"

"最后拍板还不是您说了算！"福四一边往鱼钩上挂鱼饵一边说。

"话也不能这么说，这年头人都变贼了，大文章写不了，整个匿名信还都有那么两下子，难哪，哥们儿！"老魏转身向他的那辆老北京吉普走去。

"老魏，您试试这辆车，好开。"阮三儿指了指丰田吉普，"车没锁，钥匙在车上挂着呢。"

"别价，那是添乱，在场里我连帕杰罗都不敢开，闹个这玩艺儿，职工还以为是我受贿得的呢，不出一个礼拜，纪委就会来查我。"

"有这么严重吗？"阮三儿笑着说。

"我的前任领导就是这样被罢职的，因为他骑了一辆崭新的摩托车，那是十几年前，要是不把他参倒能有哥们儿的今天吗？所以我要格外小心，别看咱这位子不怎么样，盯的人还真不少呢！"

阮三儿没再说什么，他目送着老魏上了北京吉普，发动机在吃力地吼着，车身肆意颠簸着慢慢地从阮三儿的视线中消逝。

"我就知道他不敢要。"福四说。

"不敢要并不等于他不想要，反正我把话撂下了，应该比软中华有威力吧？对这种人就得下猛药，怎么吃让他自己琢磨，剂量不够白搭。本来我还想说送他一架直升飞机呢，他更不敢要了，我还省了不是，大话好听不上税。"阮三儿得意地笑了。

"你丫什么时候学会使计了？没看出来嘛。"福四也认为阮三儿这一招够绝的，明明知道老魏不敢接收这份大礼，可还是偏偏要送，有面子，够大气！起码老魏会这么想，无形中他阮三儿的分量在老魏心中增加了不少，而钱却没花出一个子儿，高招！

"我估摸着事情快要成了。"阮三儿坐在马扎上，心不在焉地挂着鱼饵，"对了福四，这两天你约一下小六，咱们还得做个局，你就说我要见他们老板，他们老板叫什么来着？"

"罗斯。"

"对，我要见罗斯，操，怎么叫个这名儿，告诉他我们有一桩十几亿的大项目要跟他谈，我们有土地，极好的土地，看了这块地北京的房地产商没有不动心的。你告诉小六，北京的许多大公司都在跟我们接触，你就直言不讳地告诉他，我们只想跟他们贝奥合作，非常想，方案我们也有了，绝对是双赢。"

"这哪叫谈判？有这么死乞白赖的吗？"

"对罗斯这种人就得这样，跟他卖关子没用，想引诱他投资的人多了，如果我们用的方法跟别人一样，罗斯不会多看我们一眼的。我们就是在求他，求他帮我们一把，他是强者，我们是弱者，我们非常需要他的帮助，但这个忙不是白帮的，他也有利益，而且是巨大的利益，我们不是在向他兜售什么，这不是一笔一次性的买卖，我们的利益，还有他的利益，必须通过我们之间的合作才能实现，所以说他不应该怀疑我们的诚意，也不应该认为这里有什么猫腻，事实上也确实没有，我们要利用他的无非是这么两点，第一就是贝奥的品牌，第二是他的融资能力，我相信他不可能有一个亿的闲钱趴在账上，但他一定有办法找来一个亿。这两点是我们不具备的，贝奥的品牌也是花了大价钱打造出来的，再说了，要熬一锅老汤我们也没时间。我们的优势就是老魏，现在是该给老魏花大钱的时候了，只是我们一定要会花，不一定全是现金，支票也是钱嘛，我们要在老魏身上做一把按揭，做按揭的前提条件并不是我们现在有多少钱，我们有的是信誉，是让老魏坚信不移的信誉。"

第8节：地产大亨(8)

"听上去还真像是那么回事儿。"福四挺认真地点了点头，"对了阮三儿，还没跟罗斯接触你就把百分之三十五承诺给了老魏，罗斯能干吗？"

阮三儿胸有成竹地告诉福四，如果罗斯是个聪明的商人，他就一定会答应的，商人要算的是投资回报率，老魏把土地款折成了利润分配权，无形中大大降低了项目的门槛儿，否则一个亿连一只脚都甭想迈进来。还有一点阮三儿认为也特别重要，罗斯不是一直在发动舆论攻势吗？报纸和电视几乎天天都有贝奥的消息，甚至都做到了中央台，目的是什么？他付出这些代价肯定不只是为了树品牌和造势，在表象的背后一定有着更深的原因，阮三儿曾在一篇分析文章中看到这么一句话，说是贝奥正在谋求上市，阮三儿对这些虽不很清楚，但他知道想上市并不是件容易的事，不是行业内名义上的佼佼者，休想。阮三儿对福四说我们不要名只要钱，名全归他罗斯。

让福四感到兴奋的并不是阮三儿战略家般的分析，而是阮三儿对于合作成功后的利益分配的模式，他说这个项目将来的利益获得者是农场、贝奥和他们哥儿仨，现在农场的利益份额基本确定了，下一步就是与贝奥的谈判，谈判的原则非常清楚，就是在贝奥不丧失兴趣的前提下尽量压低贝奥在项目中的份额，剩下的也就属于他们哥儿仨了，这个更好办，阮三儿、福四和贵五，三一三十一，利益大家平分，而且前期谈判的费用和打点老魏的费用全记在他阮三儿头上。

看阮三儿这么说，福四挺高兴，心想自己也不能揣着明白装糊涂，该仗义的时候决不能含糊，就说费用不能全由阮三儿来出，先垫着就不错了，应该在利润分配之前先把这部分收回，剩下的再均分。

"起竿！快起竿！鱼上钩啦！"阮三儿在一旁吼道。

福四手忙脚乱地往上甩竿儿，竟忘了钓鱼的规矩，竿儿是甩上了岸，可上了钩的鱼却溜掉了。

"别乱了方寸哥们儿，得耐着性子来，急没用。"阮三儿看着福四的滑稽相，笑了。

投石问路

罗斯如约在位于亚运村一幢独立的西式洋房里召见了阮三儿，这里是贝奥集团的总部。阮三儿真不明白罗斯是如何在寸土寸金的亚运村盖起了这么个扎眼的建筑，不说别的，只是楼前那片修剪得整整齐齐的草坪，就足有两千个平米。

罗斯是够牛的，那架势对没有心理承受力的人绝对是一种威慑。当福四开着车来到贝奥集团的大门口时，一脸严肃的保安把福四已经盘问得不耐烦了，这还不够，他还用对讲机跟里边的人嗦了好一阵，自动大门才徐徐地打开。到了停车场，福四又被保安蹂躏了一把，车头必须冲着北边，必须小心地倒入划好的车位，前后左右都要符合尺寸，福四那么好的技术都被折腾了几分钟。下了车，来到洋楼的门口，还要进行登记，然后才被领进一间装饰豪华的休息室，接待的保安告诉他俩，待会儿会有专人领他们去见罗老板。大约过了五分钟，一位身穿白色衬衣黑色西裙年轻端庄的小姐很有礼貌地进来跟他俩打招呼，并领着他们上了二楼。

"老板今天已经见了十批客人，按规定今天不能再会客了，请你的客人明天再来吧。"阮三儿听到坐在前室身穿黑色套装、级别应该比白衣小姐高的另一位女职员如是说。

在商场之外，金钱、情欲和美色，各个投其所好，进行着隐蔽而又愉悦的交易。

"这两位先生是老板特意安排现在来的，老板说他们是非常重要的客人。"白衣小姐说。

"你们先稍等一下。"黑色套装进了虚掩着的胡桃木色的大门。不一会儿，黑色套装走了出来："请把客人带到第三会客厅，老板马上就过去。"

第9节：地产大亨(9)

阮三儿和福四跟着白衣小姐上了三楼，在第三会客厅坐定，白衣小姐给他们一人倒了杯凉白开，然后轻手轻脚地离开了。

会客厅很安静，四周墙壁上挂着几幅名家的字画，整个空间弥漫着一股很淡很淡的特殊的清香，这种味道极其独特，既不是古典香型也不是激情香型，不滑不腻，感觉非常舒服。轻柔的背景音乐不知从会客厅的哪个角落慢悠悠地飘了出来，阮三儿分辨得出，那是高雅的古典音乐。

"这个罗老板还是有点品味的，看来小六没说错。"福四舒舒服服地坐在沙发上，目光在会客厅里扫来扫去。

"我早就猜想罗斯不会是个粗人。"阮三儿说。

"他的学问也高不到哪儿去，跟我这个电大毕业的差不多，不过是个大专学历。"福四说。

"大专。"阮三儿不置可否地自言自语。前两天阮三儿在《经理人》杂志上看过一篇报道，说实在的他没有完全理解，罗斯满口的禅呀道呀的，玩儿的挺玄，说什么一只杯子里面的水满了，只有把杯中的水全部倒掉，才能再装新水，他不明白为什么要把杯中的水倒掉，为什么不换一只更大的杯子，阮三儿觉得这些玄学的东西如果出自一个生意人之口，卖弄的可能性更大些，商人归根结底是要敛财的，禅和道无非是想给自己找个骗人的说法。看来这位罗斯是挺会做局的，进个公司的大门比进政府的衙门还严，这种小儿科的下马威，在我阮三儿这儿可不一定灵啊。

"听小六说他们老板喜欢读古书，有一次小六花了十多万买了一堆线装本，可这会客厅还是挺西化的。"福四说。

阮三儿笑了笑，心想古也罢洋也罢，他终究还是个商人，在金钱面前，他必须面对现实。

十分钟过去了，罗斯还没有出来，福四有些不耐烦，就给小六打了个电话。小六说他这会儿在机场，接纽约来的航班，他让福四耐心等待，老板是个大忙人，有时接个电话就要用掉一个多钟头。

福四看了一眼阮三儿，阮三儿倒是一副沉着的样子，"急什么，既来之则安之，等你将来有了钱，成了大佬板，也得这样。"

"嗨，"福四自嘲地笑了，"我绝对不想活得这么累，干吗呀！一天接几个小时的电话，这活儿不爽。"

小六不愧是小六。他没有说错，罗斯真的是在接电话。

关芹到北京已经有五个年头了，她是旗人，她的家乡在东北的一个中等城市，她还有一个姐姐，一九八八年姐姐关菲获得了美国哈佛大学的全额奖学金，从此告别故乡。

关菲出生的时候正是"文革"前夕，关芹比关菲小六岁，在关芹两岁多的时候，她们的父母在一起意外中双双命归黄泉，姐妹俩是在小姨家长大的。她们的童年过得并不愉快，生活拮据的小姨用夫妻俩每月总共仅六十多元的收入养活八口人。小姨是个会过日子的女人，在她身上丝毫看不出曾经的中国贵族遗留下的奢靡和闲适，她不像姐姐那样非要嫁个同宗同族，她很现实，她的丈夫是个汉人，而且上一辈还是苦大仇深的农民。关菲和关芹在小姨家过得还算平坦，一九八二年关菲考上了吉林大学，毕业后又考取了研究生，就在关菲研究生毕业的一九八八年，她又考入了美国哈佛大学。也就是这一年，关芹高中毕业了，关芹没有参加当年的高考，她进了市话剧团，那也是一场挺残酷的竞争，初试复试和决试，一路考下来，能过关的也就是千分之一二。虽说关芹如愿当上了演员，可好景不长，由于话剧市场萧条，关芹上了十几次舞台之后，市话剧团就瘫了，虽然架子还在，但跟解散也差不了多少。无聊中关芹和她一帮小姐妹们就流入了社会，被一群男人捧上了天，吃饭、跳舞、卡拉OK、搓麻、郊游，天天忙得不亦乐乎。关芹常坐的是宝马，车主姓张，年龄也只有二十来岁，父亲是一家银行的行长。一年后关芹嫁给了这个小张，婚后两年两人又

离了。离婚后的关芹只身去了北京，通过一些朋友的介绍开始在一些电视连续剧中串个角色，虽没演过女一号，但还是赚了点钱。她成了名副其实的北漂队员。

第10节：地产大亨(10)

罗斯认识关芹也很偶然，作为贝奥集团主业分支之一的文化产业，拍电视剧一直是罗斯的最爱。贝奥文化投资过一个三部曲的都市言情剧，效果非常好。可当执导过这部言情三部曲的名导演华子把一个名叫《路无尽》的剧本呈送给罗斯时，他却毫不犹豫地拍板否决了。按华子的说法，这部《路无尽》绝不雷同于一般的作品，这是一部形而上的探索片，可以拍得非常美非常炫，故事很简单，寓意极深刻，表面上看讲的是人性的进化，但实质隐含的却是人性的蜕变，华子说这是个大命题，因为进化的本质一定是对原本的蜕变，难道我们不承认现今的人类似乎离动物越来越远了吗？人已经越来越不像动物了，人最终希望自己变成什么呢？为了能多喘两年气，不喝酒不抽烟，吃药、锻炼、体检、节欲；为了精神上的胜利，战争、摧残、杀戮、掠夺；为了理想去毁灭，为了进步去破坏，人类的出路究竟在哪里？

"这些问题是我们能想明白的吗？现在谁看这玩意儿？"听完华子的一番宏论，罗斯直截了当地问道。

"我们不能只拍迎合潮流的东西，不能只干为天地立心为生民立命之事，我们应该拍一部完全人性化的东西，那才是能流传千古的大艺术啊！"华子的表情永远是略带夸张的。

"要我说嘛，还是拍现实题材的好，现在的电视剧只敢借古喻今，不敢面对现实。老演什么皇上呀土匪的，现实题材多生动啊！真话和难听话怎么都让皇帝和土匪说了？还有忠臣和奸臣！其实咱们现代人说的话比古人精辟多了，怎么就不能堂堂正正地演呢？要说流传千古，历史和后人喜欢听的是真话，是我们在生活中实实在在说的语言。"

"查封！你怕不怕？你是投资人，钱打了水漂怎么办？"

"那就要看你这位大导演的面子了。"

"这面子谁敢给？"

"那不结了！我们想流芳千古，可人家不答应，你说该怎么办？什么是人性化的作品？我的大导演，你还是现实点吧！现实才最具人性化，中国人不是没脑子。"

这次谈话之后，也许华子想通了，也许想不通但又没办法，他放弃了《路无尽》，转而选了一个非常现实的题材，还是三部曲：艾滋病、同性恋和家庭暴力。

关芹在艾滋病这部片子中终于拿下了女一号。正式宣布的那一天北京下起了雪。接近黄昏的时候罗斯来到了关芹位于魏公村小区内租的一套房子里，关芹在开完新闻发布会后，就匆匆离开了香格里拉，晚饭她要为罗斯包白菜羊肉的大馅儿饺子。

"雪真大。"罗斯没费什么力气就找到了关芹的栖身之所，这是一套老式的二居室，厅只可供转身用。关芹接过罗斯的黑色羊绒大衣，抖了抖大衣上即将融化成小水珠的雪。

"我还担心你摸不着这地儿呢。"关芹把大衣挂在衣架上。

罗斯旁若无人地把两间屋子巡视个遍，其中大一点的房间也就是十五平米左右，被关芹当作了客厅，一套小巧的布艺沙发，简单大方的电视柜，四周墙壁上不规则地挂着关芹的生活照，灯光是泛着微黄的暖色，深蓝色底印着大黄苹果的窗帘把整个一堵墙掩了起来。房间一角的博古架上摆放着一些极具女人味道的小工艺品。另一间不足十平米的卧室被改造成了榻榻米，通顶的衣柜呈L型占满了两面墙，屋顶做过简单的处理，色彩协调温馨。

"不错，小屋挺舒服。"罗斯坐在布艺沙发上，关芹为他沏了杯茶。

"怎么样，漂在北京够辛苦的吧？"罗斯说。 "现在好多了。"关芹给自己冲了一杯热咖啡，她知道罗斯不喝咖啡。"刚到北京的时候你们北京人就给我来了个下马威，我拎着大包小包的行李从北京站打车去德胜门外大街一个朋友那里，下了出租车就被三个小伙子拦住了，他

们说我走错了道，要罚款，我不服就跟他们理论，在莫名其妙中被他们拉扯到了路边的一个胡同，身上的钱随后就被洗劫一空。你说气人不气人，北京真没给我留下什么好印象。"

第11节：地产大亨(11)

"哪儿的人不欺生呢？全世界都一样，要是什么时候你不小心闯入了非洲原始部落，他们还要喝你的血呢！"

关芹笑了笑，喝了一口滚烫的咖啡。这是她第一次单独与罗斯在一起，她曾与剧组的演员们一起跟罗斯吃过两次饭，一次是在怀柔的山里边，头顶是长城，脚下是一条溪流，那是一个规模不大的度假村。第二次是在参加完贝奥集团年庆大会之后，罗斯与文化公司的员工们一起吃自助。在那种场合罗斯的话并不多，让人觉得不是那么好接近，倒是集团的副总分管文化公司的郎二特别活跃。郎二还保留着艺术家特有的风格，大胡子，头发长长的，前额溜光。郎二美院毕业后被分配到一所中学教绘画，干了一年就辞职去了日本，郎二只说自己在日本进修美术，学西洋油画，还说自己靠贩卖章光101发了财，其他的经历就缄口不语了。郎二认识罗斯也是章光101做的媒。那一年罗斯陪着银行的几位朋友去日本考察，白天逛银座，晚上在浅草区吃了料理后去了新宿的歌舞伎町一条街，其实他们当初并没有特定的目标，只想去开开眼，到了东京不逛一下红灯区实在是遗憾。就是在那儿，罗斯认识了郎二，当年郎二跟着一位上海人为歌舞伎町拉客，目标主要是大陆人。罗斯一行刚一露头就被郎二盯上了，郎二苦口婆心，硬是把罗斯等人拉进了场子看日本艺妓的脱衣舞表演。在异邦日本遇到了这样一位同乡，罗斯颇感好奇，二人自然也就聊上了，话题是如何扯到章光101上的，二人可能都不记得了，只是一个月后罗斯又一次来到日本，才就开始了彼此生意上的合作。一年后郎二回到北京，拜罗斯为大哥，并坐上了贝奥集团的第二把交椅。

关芹在厨房把包好的饺子下进锅里，她心里还是有点紧张，她没想到一句玩笑话竟能把罗斯引进自己的这套小屋。在今天的新闻发布会上，关芹神采飞扬兴奋异常，当罗斯微笑着向她表示祝贺时，她说了许多感激的话，罗斯问她用什么方式感谢时，她说晚上请罗斯吃她

亲手包的东北大馅儿饺子，令她没有想到的是，罗斯竟非常认真地答应了。后来她有些后悔，她不知这样做会不会有点过了，会不会让罗斯觉得自己太轻浮，因为女演员邀请制片人到自己的房间来，下面的事情简直是不言而喻的，可她说话的时候确实没想这么多，她只是在表达一种心情。她不知道吃完了饺子之后罗斯会不会提出进一步的要求，他会以什么样的方式提出来，自己应该怎么样在不丧失彼此自尊的前提下有条件地满足他或拒绝他。关芹并不是那种把男欢女爱看得特别神圣的女人，自从第一次破了身之后她身边就没缺过男人，但她很会把握火候，男人的追捧是必需的前提，没有若干次的经济付出，甭想上她的床。这一点她不同于自己在市话剧团工作时的好朋友吴大姐，吴大姐比她大十几岁，喜欢英俊的男人，她可以在非常大众化的露天舞场里把一个还很陌生的男人领回自己家，她可以为这个男人买早餐，买香烟，买并不太贵的衣服，只要这个男人陪她睡觉。吴大姐命中注定找不到丈夫，只是没有丈夫并不等于没有男人，她有的是男人，警察、政客、下岗工人、小商贩、甚至小偷。吴大姐的朋友太多了，她无聊的时候就喜欢打麻将，后来干脆在自己家里腾出了一间麻将室，赌客们在此打牌每人每场交给她一百块钱，她负责管顿饭，茶水管饱，赌客要抽烟则需自己掏腰包，常见的品牌她早早地就从烟贩手里批了回来，卖烟也是一笔可观的收入。吴大姐的牌场很快就出名了，有时竟要排队预约，凑不够腿子的时候少之又少，偶遇一次，吴大姐就亲自上阵。赌客打完了牌，如果吴大姐心情不错又有能对得上自己眼的，她也会大大方方地把那厮留宿在家，通常情况下只有赢了钱的主方有这般雅兴，那厮自然也会再给她抽些头，所以，玩家们并不小看吴大姐，更没有把她与卖淫的小姐们混为一谈。关芹到北京后，就没有了吴大姐的音讯，直到上个礼拜她才听人说吴大姐到了北京。都那么大岁数了，还要北漂吗？关芹纳闷儿了。

第12节：地产大亨(12)

锅里的水沸腾着了出来，在灼热的炉头上翻滚，冒着白烟发出咝咝的叫声。关芹关掉了液化气开关，饺子熟了。

关芹把饺子捞了出来，看了一眼客厅中的罗斯，罗斯把窗帘拉开了一条缝，正聚精会神地向外望着。

窗外，雪片肆无忌惮地随风飞舞，路灯在雪片的笼罩下显得比往日昏暗了许多，光柱下的雪片闪着磷光飘摇飞扬。一位老妇人领着一个幼童慢慢地移到被一片枯树围着的一尊墓碑前，老妇人把一束鲜花缓缓地放下，伫立了片刻之后，一老一小搀扶着慢慢地消失在雪夜里。

"今天是什么日子？"罗斯问。

"今天是冬至呀，要不然我怎么会请您吃饺子。"关芹把饺子放在茶几上，"饺子熟了，蘸什么调料您自个儿来吧。"

"楼下好像是个墓地，那是谁呀，怎么埋在这儿啦！"罗斯依然望着窗外。

"那个人可了不起，是大名鼎鼎的齐白石。"关芹说。

"齐白石？"罗斯吃了一惊，"怎么会埋在这儿呢？"

"这儿以前可能就是一片荒地，或者是一片树林，齐白石和一位叫什么珠的女人合葬在此，以前我根本就没注意，还是一位朋友到这儿来玩才发现的，听说这老头挺怪，一辈子只卖画，从不送人的，再大的官都不送。"

"老人家真够个性的，孤芳自赏，耐得住寂寞啊。"

"经常有人给他献花，尤其到了清明。"关芹说。

"是啊，怀念他的人多了，可惜他未必能感受得到，人死了，一切都过去了，甭管他多伟大。"罗斯把窗帘缓缓地拉上，望着热腾腾的饺子，感觉有些饿了。

吃完了饺子，罗斯又喝了一碗饺子汤，"真不错，没想到你还有这般手艺。"

"凑合着吃吧，以前在东北老家的时候我可没做过饭，我姐姐的手艺比我强多了。"

"你姐姐还在东北？"

"她在美国，在哈佛读学位，她不是自费生，是凭真本事考上的。"

"你知道她学什么吗？"

"不太清楚，我不喜欢读书。"

"在哈佛读书，了不起，有机会让我见识见识你姐姐。"

"她去美国后就一直没回来过，都好多年了，我也挺想她的。"

"想她了就多打打电话吧。"罗斯说完看了看表。

"你们这些当老板的个个都挺忙，今天您能抽空儿到我这儿来，我真的特别高兴。"关芹不知罗斯看表是什么意思，他好像心事很重，不像郎总那样总是乐呵呵的，郎总爱开玩笑也会开玩笑，和郎总在一起，任何人都会感到轻松的。

"是挺忙啊！瞧你们多好，干吧，好好干吧，过不了多久你就会变成腕儿了。"罗斯说完就站了起来，他在关芹的肩上轻轻拍了两下，"走啦！"

关芹急忙把大衣帮罗斯穿上，然后打开了房门。听着罗斯的脚步渐渐地消失，关芹才轻轻地关上了房门。这个罗老板太深沉了，简直让人难以琢磨，他一定是在压抑自己，他怎么可能是个正人君子呢？有钱有势的男人哪个不霸占几个女人？他今天如此表现到底想说明什么？关芹迅速跑到窗前，透过窗帘的缝隙，她看到罗斯打开了那辆黑色大吉普的车门，没有叫司机，是他自己驾车来的。他是否想表现自己的与众不同？这个年代成功的男人需要这样吗？想靠近他的女人一定不会少的，热辣、豪放、直奔主题，难道他喜欢女人这样吗？他应该有暗示才对呀，他应该喜欢含蓄的女人，但他太冷了，骨子里头都

渗着寒气。郎总就曾说过，大哥（私底下他们都这么称呼罗斯）不会轻易为女人动心的，是啊，不动心可以，不动情他能忍受吗？郎总还说了，大哥最辛苦，压力最大，贝奥的千斤重担大哥一人就要担上八百斤，大哥的目标非常远大，他们那些跟着跑的有时都累得喘不过气来。关芹感觉得出，郎总只要提起大哥，就会发自内心地肃然起敬。

第13节：地产大亨(13)

像罗斯这种级别的老板关芹以前从未单独接触过，这些年在北京也遇到过有钱人，能拿出几百万来拍电视剧，也应该还算趁钱，但那些家伙见了女演员就想上手，而且还有一句口头禅，说什么自己特穷，除了钞票什么都没有。所以关芹对有钱的男人没什么好印象，男人有钱就变坏嘛。罗斯好像与那些男人是有点不同，他不太爱说话，也不在这些方面炫耀自己，他应该非常非常有钱，也许非常非常有钱的男人与有钱的男人是有区别的，钱是一种财富，财富需要积累，无论什么东西，只要积累到了一定的极限，就会变异。关芹也曾梦想过自己有一天会非常非常地富有，如果真能实现白日梦，她最想做的事情就是不计成本地拍一部一千集的电视连续剧，让所有想出名想发财的人们出名和发财，她想如果自己能让别人实现各自的理想，这其中的快感和满足是任何事情都无法比拟的。

关芹坐在沙发上，她还在琢磨着刚刚过去的那一幕，这时她的手机响了，是郎总打来的。

"关一号！你真行啊！这边新闻发布会还没结束你就溜了，娱记们缠着我要人哪！"

"都几点了，怎么还没结束？"关芹知道郎总是在拿她开玩笑。

"怎么说你今天晚上都要请客的，起码不能忘了华导、阿江和我吧，地点嘛我替你定了，天上人间怎么样？你别紧张，我悄悄告诉你，今晚的费用我掏！你做东我出钱，行了吧？"

"那怎么好意思？钱还是由我来出，不过你得先垫上，等我拿到片酬再还你。"

"你这个鬼丫头！在哪儿呢？我开车接你，外边下雪打不上车，我这部宝马跑车已经快被美女们压折了，车里已经上来六个人了，加上你正好七个，不过你得坐在阿妮的腿上。"关芹从郎总的电话里能清楚

地听到女人们放荡的笑声，这些姐妹她都熟，全是"北漂集团"的队员。

"我在魏公村。"

"哟！你怎么跑那儿去了？我们已经上北三环了。"

"你们先去吧，我打车过去。"

"关一号你可一定要来，华导和阿江都已经到了，如果你敢不来，演完艾滋女就让你进同志俱乐部再遭遇一场家庭暴力，非整死你不可。"

"伟大的郎总，您就别再吓唬我了，今晚我就是走也要走到天上人间！"

"别呀！打不到车就拨个电话，我接！"

关芹洗了把脸，然后坐在梳妆台前，描眉、打眼影、上睫毛膏、涂口红……收拾完脸，她从衣柜里翻出了一件大衣，羊绒的，领子和袖口装饰着貂皮，这是她最值钱的一件衣服。到北京后她一直想再买一件貂皮大衣，但又舍不得，以前的那件貂皮大衣，在她离婚的时候被她的前夫给剪了。关芹穿上大衣，看着穿衣镜中那个美丽的女人，她想，等拍完了这部戏拿到了片酬，第一件事就是去买一件最新式的貂皮大衣。她打开鞋柜，琢磨着该不该穿那双花了三千多买的意大利产的皮靴，背哪个包呢？露易·维登？那是个冒牌货，姐妹们都知道的，她们会不会笑话我？为什么要怕她们？她们用的不也是冒牌货吗？关芹为自己突然冒出的虚伪感到好笑，今儿这是怎么了？

手机又响了，郎总在电话里说大家一致认为应该采纳他的建议，他已经调转了车头直奔魏公村，关芹说她在魏公村小区门口等着。

喝酒，唱歌，蹦迪，调侃，在天上人间他们一直折腾到深夜两点多。

阿妮喝醉了，她吐了酒，但她死活不肯走，她哭了，她笑了，她很难过，她很快乐，她嫉妒关芹，她祝福关芹……

郎二让阿江送阿妮和另两位回家，华导也捎带走一位，还有两个女孩自己打车走了，郎二说他正好顺路可以送关芹回魏公村。

第14节：地产大亨(14)

郎二发动了车，正准备踩油门，突然想起了什么似的说："噢，对了，我在长城饭店放了一件东西，得取走，不过那东西很大，我一个人拿不了，你帮我个忙吧。"

关芹跟着郎二上了电梯，到了十五层电梯停了。郎二打开二十号房门，关芹犹豫了一下还是走了进去。

"关芹，你站在这儿，闭上眼睛，我让你睁开眼睛前千万不许回头！快，闭上眼睛！"

关芹不知郎二在玩什么花招，但事已至此，也只好听任摆布了。

一阵之后，郎二说："睁开眼睛吧，看看这是什么东西？"

关芹诧异地望着郎二，眼前这一切让她不知所措。

"愣着干吗？试试呀！一定非常合适。"

"郎总，这……"关芹望着郎二，又看了看摊在床上华丽无比的貂皮大衣。

"给你的，我们贝奥培养出的大明星应该穿这个！快穿上！让我欣赏欣赏。本打算在新闻发布会之前送给你的，但晚了一步，下午才收到，这可是正宗的意大利货，刚下飞机，从欧洲来的。"郎二的脸上闪着神秘的光。

"郎总，这么重的礼我怎么敢收？您能让我演女一号我已经感激不尽了，这份礼我不能要。"关芹下意识地拒绝着，她脑子里突然闪过一个念头，这件貂皮大衣绝对是个讯号，收下了，就必须立即付出代价，但是，她似乎又无法抗拒这个礼物对她眼球的吸引。天哪，这件貂皮大衣太漂亮了，那种色泽简直无法形容，与她在北京的皮草行见到的绝对不一样。不知为什么，她突然又想到了罗斯，那双让人畏惧、缺乏温情、冷峻森寒的眼睛仿佛在盯着她。

"关芹，我想你一定喜欢它，只要你答应我，我还会给你更多你喜欢的东西。"郎二突然变得温柔起来，他走到关芹身边，轻轻地抚着她

的肩。

"郎总，别这样，我刚跟罗总一起吃过晚饭。"关芹不知所措，更不知为什么要告诉郎二这件事，她本能地想，罗斯肯定不喜欢她委身于郎二。

郎二突然放声大笑："大哥？你跟大哥一起吃饭？我有点儿不相信，就是吃了也无所谓，大哥不会对你怎么样的，即使将来有什么也没关系，大哥要的是精神享受，我们两个要的是合作，我把你想要的给你，你把我想要的给我，这不矛盾，我们彼此是在不同层面上交往，只要我们都保持沉默。"

"罗总是没有对我怎么样，我也不企求能怎么样，我又能怎么样呢？"

关芹语无伦次，是啊，自己又能跟罗斯怎么样呢？他能帮我吗？他为什么要帮我？在贝奥，影视文化这一块是郎二的天下，罗斯好像不太插手，如果得罪了郎二，今后的日子肯定不好过。

"关芹，你千万不要自作多情，我跟大哥这么多年了，你说我能不了解他吗？他当然喜欢漂亮的女人，只是喜欢，别指望跟大哥有一夜情，更别指望做大哥的情人，大哥这个人不同凡响，鸿鹄之志啊！和我不一样，我活得很现实，很明白，一是一二是二，清清楚楚，从不谈什么精神上的事儿，你明白吗？我这种人不是很符合你的口味吗？"郎二坐在床上，他把语气缓了一下，"我们都是凡人，大哥不是，我们不能跟大哥比，我们应该现实地活着，现实并不意味着龌龊，因为我现实，所以我就敢爱敢追求，这难道错了吗？你说我应该如何表达自己的感情？甜言蜜语？你信吗？我只能用我的方式和能力去示爱。物质这东西的确不能代表一切，但能说明问题。别信什么感觉，那是男人耍的把戏，男人需要的好感觉就是女人不提任何附带的条件。尼采就说过，如果没有青春的气息，女人甚至不是女人！女人能有几年的青春气息呢？青春是女人唯一的资源，合理地利用这一资源，并产生合理的效益，这才是聪明女人应该做的。"

第15节：地产大亨(15)

"郎总，您这样说话让人很不舒服。"

"是，我知道！真理也需要包装，那是在大庭广众之下，像今天这样你我两人世界，我觉得还是把事情说透为好，将来我们谁都不欠谁，说到此为止就到此为止。"

"郎总，你真是个坏东西。"关芹无法用智慧的语言去反驳郎二，虽然她很想恰如其分地反驳，既不得罪郎二，又能给自己挣些面子，但她的大脑却是一片空白。她承认郎二说的没有错，点破这些事情对她也不是什么坏事，将来自己真要是出了大名，成了腕儿，她还真怕郎二对她纠缠不休呢！但是现在，不依靠郎二，没有郎二这级台阶，她很难登上风光台。

关芹站起来，盯着郎二在房间里来回踱着步，郎二则坏兮兮地扮着怪相。

"郎总，我出一道题考考你，答出来了我就留下，答不出来我立马就走。" 关芹露出一副神秘相。

郎二自信地点了点头。

"你在一分钟内说出十句好听的话。"关芹说完，就一屁股坐在郎二的身边，双手胳肢着郎二的腰。

"我爱你！你太迷人啦！你是我的小心肝儿！……快去洗澡，我憋不住啦！"

融会贯通

这一次罗斯一行六人到乌鲁木齐后仍住在海德。第二天，北油五建在海德饭店会议厅举行了一场小规模的签字仪式，由于双方对合同条款早已达成共识，签字仪式也就成了名副其实的过场。在这份合同执行之后，北油五建将从贝奥集团获得一笔可观的回扣，名义上则是管理费。签字仪式过后，北油五建的老总设宴招待了罗斯一行，当五建老总得知贝奥的六位股东又一次全部进疆后，不由得吃了一惊。罗

斯解释说大家平时都很累，趁此机会到新疆来散散心。席间，一位姓田的陕西人很是活跃。田先生是七七级的大学生，学石油的，大学毕业后被分配到了北油五建，八十年代后期田先生辞掉了公职，利用关系倒上了原油，发了大财之后他回到了陕西，在他的家乡距西安市仅有二十多公里的秦峰市搞上了房地产。起初还真赚到了钱，后来在一个旧城改造项目的拆迁中摔了跟头，欠了银行一大笔债，无奈之下田先生又跑到了新疆老窝，想在北油五建寻一些商机。上一次罗斯他们在新疆就认识了田先生，田先生的率直曾给大家留下了深刻的印象。

"现在搞西部大开发了，内地传说西部遍地是机会，我就不这样认为，这么大的西部靠什么来开发？离海岸线那么远，四周邻居全是穷光蛋，生态环境脆弱得连人都无法生存，真要是遍地开发岂不成了恶性循环？"田先生自圆其说，借鸡生蛋，借风行船，是商人的基本功。

虽生在西部长在西部，但他对西部并不看好。

"开发西部是一种理想，没有三五十年恐怕是不行的。"阮三儿说。

"我虽不看好西部，但我庆幸政府的这一举措，起码给我们创造了一个机会，深圳和海南的经验虽说不好套用，可还是有值得借鉴的地方，过几天我要回陕西了，我们秦峰市要开经贸洽谈会，我得去凑凑热闹，为我那位刚当副市长不久的老同学挣点面子，起码得签一个投资上亿元的合同吧，执行不执行再说了，陕西这地方你们不能忽视，别忘了陕西可是西部开发的桥头堡呢！"田先生看来是有话要说，他在把握火候等待机会，他相信对于贝奥集团这类以房地产开发起家的大公司，承接北油五建的沙漠工程，一定有他们的目的，虽然他目前尚不清楚贝奥集团的目的所在，但他非常肯定地相信，贝奥集团一定是在玩阴谋。他们靠什么力量来完成这项工程？他们没有沙漠施工方面的技术人员，更不可能有大量的施工机械，虽说这个工程只需要推土机，但要按期完工起码要同时投入三百台以上大马力推土机，就是全上国产的，一台推土机也要八十万，总共需要二三个亿啊！拿这么大

一笔钱买设备，可能吗？如果国产设备一下子买不齐，从民间租赁如此之多的大马力推土机可不比租挖掘机那么容易，平时谁要那玩意儿干吗！再说了，进口一台美国产的卡特，少说也要二百万人民币啊！这帮北京大爷真是疯啦！不明白，看不明白！田先生对贝奥集团能如此痛快地签下合同，实在是搞不懂。也许这帮家伙真的很趁钱，难道他们有什么来头？不过田先生不想错过这个机会，能结识上如此阔绰的大佬板并不是件容易的事，他要给贝奥集团介绍一笔大买卖，一桩地产商们一定会感兴趣的四两拨千斤的大生意，这单生意不在新疆，而是在他的老家陕西秦峰。

第16节：地产大亨(16)

"你们哥儿几个去过西安吗？"田先生很随意地问。

罗斯笑着点了点头。郎二说："西安我熟悉得很，我们有一部戏就是在西安拍的，现在跟我们合作的那位大导演华子，就是西影厂的，还有摄像，目前圈内的好摄像好多都是从西影厂出来的，就说那位中国第一摄像、娶了蒋雯丽做老婆的顾长卫也是从西影出去的，现在顾先生的徒孙都牛逼得很呢！"

"好像张艺谋也是你们陕西人。"阮三儿说。

"是啊！我们秦峰就在西安的南边，离西安城的钟楼也不过二十来公里，秦峰已经成了西安的后花园了，据说马上要变成西安的一个区了。"

"你这个老陕总是念念不忘你们那个秦峰，秦峰好，你回去呀！在新疆赚了钱赔在了秦峰，还不死心呀！"五建老总不屑一顾地笑着说。

"那是我没经验，搞什么旧城改造呀，如果我当初用那笔钱押上几千亩土地，现在还真是发大了，那时候山坡地多便宜！五千块一亩就能拿下，现在你们知道涨到多少钱一亩了吗？五万！整整翻了十倍！"田先生梗着脖子，由于过分激动，颈项上憋出了一根粗粗的青筋。

"一个地区的开发，土地资源是最最珍贵的，尤其是在大城市。"罗斯很有礼貌地点了点头。

"按现在这种架势发展下去，出不了两年，我敢说出不了两年，地价还要翻番，甚至是两番、三番！"田先生依旧激动着。

"这种可能性很大，但押地同样存在着风险。"阮三儿不动声色地说，他好像嗅出了点味道，这位田先生可能想跟他们谈生意了。

"押地能有什么风险？土地就好比是原油，原油多抢手啊！哪个炼油厂不要？中国缺油，跟土地一样，缺啊！但如果你把原油给炼了，又没炼好，炼成了次品，那就惨了，终极产品做砸了，毁了资源不

说，还得搭上中间投入，要我说嘛，要想永远立于不败之地，就是开发资源，占有资源，然后出售资源，资源市场和产品市场完全是两个概念。"

"嘿！我说老田，你什么时候变成投资专家了？大学生就是不一样啊！讲大道理真是一把好手。"五建老总笑着说。

"我现在是苦于没钱，有钱的时候没觉悟，现在觉悟了，钱又没了，我那位当副市长的中学同学现在管的就是城市开发，他一直催着我回去折腾呢！新疆这地方我是呆腻了，拌面抓饭烤肉皮牙子，吃得我拉屎都带着孜然味儿！"

"你小子可别忘了新疆人民的养育之恩！"五建老总瞪着眼珠子吼，但他的吼丝毫没有恶意。

"田先生说得对，抢占资源的确是件好事情，只是你一定要编织一个好说法，土地跟着项目走，没有好的项目土地也甭想占得住。"

阮三儿也动了心，他坚信自己的判断是对的，这位田先生正在用一种他自以为合适的方法吊贝奥人的胃口，他在讲一个故事，一个发大财的故事，如果事情真如田先生所言，他的同学是秦峰市主管开发的副市长，这个机会就有可能存在。

罗斯虽然表情平淡，但他的大脑却在高速地运转，他相信田先生讲的并不离谱，在中国的一个并不十分重要的城市，炒买炒卖土地是不难的，只要上边有人，只要把手法略加掩饰，只要你肯出重金搞定银行，一切都有可能发生。罗斯在用心盘算着，按照田先生说的行情，拿下五千亩土地，总共需要两亿五，从常规意义上讲，拿出总价百分之三十的款，七八千万，就应该能办下土地证，然后把土地评估到每亩十万也还说得过去，如果到时能从银行按百分之七十的比例扎出钱来，也有三亿五呢，撇开一个亿的利润不算，就是这笔巨额的现金流，也足以让贝奥舒舒服服地喘一口气了。

第17节：地产大亨(17)

罗斯看了一眼阮三儿，两人的目光迅速地交汇了片刻，阮三儿已经明白了罗斯的意思，罗斯也相信，阮三儿这位聪明的商人此刻一定想得更多，他是个从不会放过任何机会的人。

罗斯第一次见到阮三儿，就深信自己不会看走眼的，他应该成为一个出色的商人，那时他之所以不出色，是因为没有让他尽情发挥的舞台，他在寻找舞台，如饥似渴地寻找，舞台小了对他没有用。他能到贝奥来找自己，罗斯明白彼一时的阮三儿已走投无路。阮三儿是个可以利用的人，只是一旦到了另一个彼一时，他可能产生的破坏力会十分巨大。人就是这样，强大的创造力也意味着强大的破坏力。

罗斯一直在努力地拖延着阮三儿释放破坏力的时间和机会，他希望有朝一日贝奥足够强大的时候把牌彻底摊开，他会让阮三儿心满意足地离开，带着他的原子弹离开，他们从此变成盟友，让他的原子弹去轰炸他们共同的敌人。所以，在贝奥重组的过程中罗斯瞒着跟了他多年的兄弟郎二和小六与阮三儿做了笔交易，阮三儿同样也瞒过了福四和贵五，以百分之二十的股权成了贝奥集团的第二大股东。

与贝奥合作之后，阮三儿用心研究了贝奥和罗斯，虽然他发现贝奥的大架子很脆弱，但他不得不佩服罗斯忽悠事儿的本领，他能把一张鱼网似的大旗忽悠得像堵墙，这不是一般人所能办到的。草滩农场项目如果没有罗斯的大智慧，也许不会那么顺，第一单三百亩土地的合作，不仅让罗斯的贝奥真正挤进了京城房地产公司的第一集团，更让阮三儿兄弟几个彻底翻了身，让魏场长满意得不知所措，竟然放弃了去职的念头。后来，罗斯又与一位神秘女人勾兑出了个TOWNHOUSE概念，其实就是连体别墅，贝奥在三百亩多层框架楼的旁边又与草滩农场以原先的合作模式划出了一百亩土地进行尝试性开发，也就是所谓的京北TOWNHOUSE别墅一期，结果竟获得意想不到的成功。而京北TOWNHOUSE别墅一期的巨大成功，把贝奥推到了顶

峰，并让罗斯力排众议，不顾包括阮三儿等人在内的所有人或明或暗的反对，在七百亩土地的范围内同时开盘了京北TOWNHOUSE别墅二、三、四、五期。阮三儿认为罗斯之所以冒着巨大的风险强行开盘，那位他十分反感的从美国哈佛归来的女人起了决定性的作用。这片七百亩TOWNHOUSE别墅的开发不同于那三百亩多层框架楼项目，也不同于京北TOWNHOUSE一期，贝奥真正与草滩农场合作的只是三百亩加一百亩，合作的意义就在于贝奥前期不需要投入大笔的土地补偿费，虽然草滩农场在事后拿走了巨额的利润，但这笔利润贝奥是不应该眼红的。阮三儿认为，后七百亩的合作应该照此办理，这样做不仅前期开发的利润可以落袋为安而且下一步的开发几乎不存在任何风险，只等着将来分钱了。但罗斯不干，他不想让草滩农场再分利润了，他提出要一把买断那七百亩土地。七百亩啊！只草滩农场将要拿走的土地补偿金就是八个多亿！贝奥怎么能吃得消呢？还是那位叫关菲的喝了几年洋墨水却不知天高地厚的女人！她对钱简直没有概念，不就是一亿美金吗？她说，这算什么！她还别出心裁地设计了一套所谓的NBOT，狗屁！那是个什么烂玩意儿！她还领来了一批又一批的美国人，那些家伙是不缺钱，只可惜人家就是不让你贝奥用，管什么用呀！瞎折腾了一阵，把罪过却记在了亚洲金融危机上，多荒唐！这会儿假洋鬼子不言语了吧？一屁股烂事儿还不得兄弟们去擦！现在好了，跑到沙漠里想办法，如果事情成了，救活了贝奥，脱一层皮是在所难免的，一旦事情再卡了壳，哥儿几个只能埋在这准噶尔了。阮三儿每每想到此，都后悔异常，当初真应该离开贝奥，拿着自己已经暖热了的钱，去干一些力所能及的事情，现在可好，钱又全投了进去，名下的资产在报表上是增加了不少，但现金几乎没有，在当今这个社会，有股权有资产管什么用？现金才是最最重要的！

第18节：地产大亨(18)

阮三儿有时突发奇想，他甚至认为这一切的结果都是罗斯密谋好的，罗斯一心只想把贝奥做大，分钱的时候就像是在割他的心头肉一般，他总是在强调投资，投资！投到什么时候才是个够呢？一旦投资败了怎么办？还让哥们儿再回到从前？阮三儿虽这样想，但理智告诉他，现在想什么都没有用了，唯有兄弟之间精诚团结与合作，除此，大家皆败！

饭局结束后，阮三儿在酒店的门口跟田先生小声嘀咕了几句。五建老总试探性地告诉罗斯，下边的活动他还可以安排，他找了几位年轻貌美的维族姑娘，如果需要她们随时可以上房间。罗斯笑着婉拒，他说待会儿他们还要开个会，集团还有许多大事等着商量。

寒暄着送走了客人，大家都聚到了罗斯的房间，按计划他们是要开一个临时股东会的。

罗斯说之所以把大家全请到几千里外的新疆，一来是想安安静静地商量集团的一些大事，二来就是希望大家看一看沙漠，看一看梦幻般的天山，体会一下荒凉。在大都市生活惯了，生意做得顺了，人就会得都市狂妄症，站在几十层高的楼顶上，人有时会莫名其妙地伟大起来，这种感觉是发自内心的。罗斯说他第一次看到一望无际的沙漠，看到横亘在南边绵延起伏没有任何遮掩的天山，看到低沉的快速翻滚着的五色斑斓的云彩时，他懂得了什么是渺小。正因为我们希望伟大，所以我们才发现了渺小，同样，当我们感觉到渺小的时候，才能真正理解伟大的含意。罗斯说伟大需要一个载体，在这个载体中，每个个体都是渺小的，需要相互依存与支持，当载体被打造得足够大时，渺小的个体才能相对地伟大。我们的载体是什么？是贝奥，没有了贝奥，我们全都得沦为渺小，只有贝奥强大了，成了NO1，我们才能被别人视为伟大。贝奥的发展关乎我们每个人的荣誉和利益，因为贝奥不是我罗斯一个人的贝奥，我们贝奥的公司治理结构是符合现代

公司理念的，大家都是实实在在的股东，我们不存在产权上的原罪，我们的职业经理层非常优秀，我们有一批非常出色的高级人才，我们的经营业绩有目共睹，所有这一切，都要求我们要像爱护自己的生命一样爱护贝奥，当贝奥遇到暂时的困难时，我们只有一种选择，那就是义无反顾！

在哥们儿面前讲一番如此这般的大道理，罗斯这还是第一次。以前开会不过就是就事论事地直接切入主题：事情应该怎么办？要付出多大的代价？每个人应该扮演什么样的角色？毕竟大家都是新贝奥的元老，每个人平时怎么说话怎么办事，有什么喜好，甚至包括嗜痂之癖彼此都一清二楚。罗斯是个注重操作的人，当初涉足商圈之时，他最鄙视的就是侃侃而谈，他不相信嘴皮子赚钱的文人，他认为文人之所以能用嘴皮子赚到钱，是因为有像他那样用生命去做投资的人的抬举。这一观念的转变还是因为认识了关菲，当他略加尝试之后，他发现自己的嘴巴并不笨，谈一些大道理感觉非常好，他有时就会被自己撩拨得激动起来，因为他的大道理与文人的大道理是不一样的，他讲的道理虽大但基础很扎实，不像文人那样引经据典花哨轻飘，他非常自信地认为，贝奥的员工喜欢听他讲的大道理，他曾在员工大会上尝试过。自从认识了关菲之后，罗斯的确发生了一些挺深刻的变化，以前张扬的个性悄悄地收敛了，感觉像是开始玩起了深沉，就连思考的问题也发生了变化，除了做大和赚钱之外，他开始考虑企业的命运了，这个命运并不是简单的生死问题，而是企业的文化和价值，他深信关菲的这个观点是正确的，有钱的企业不一定有价值，不一定就能赢得社会的尊敬，当然，有钱是企业有价值并赢得尊敬的必要条件。从那以后，罗斯就陷入了深深的矛盾之中。为了赚钱，他有时就不得不摈弃理想中的尚处于脆弱阶段的价值观，那种不得不违背自己意愿的行为令他变得没有以前洒脱了，作为一种心理平衡，他把这一切归于了他生活的这个社会。他亦喜亦忧地生活在一个极具矛盾色彩的国家里，从前的计划经济已经把生产力变成了一潭死水，虽然水里有许

多蛋，可就是熟不了，不能吃，且时刻存在变质的危险。民营经济的先驱者们就像是并不被人重视的生石灰，当上帝的力量把这些生石灰抛进那一潭死水中的时候，奇迹发生了，水开始变热，产生了蒸汽，然后就扑腾扑腾地沸腾起来，饥饿的人们终于能吃上熟蛋了。但是并非所有吃饱了蛋的人都领生石灰的情，天哪！那一潭宁静的清澈的水怎么变混浊了？是可恶的生石灰破坏了我们的家园，让人们变得贪婪，以前从没发生过抢蛋吃的现象，现在倒好，竟允许一部分手脚快的人先填饱了肚子，哼！得意什么？当心臭蛋卡住嗓子，噎死你！

第19节：地产大亨(19)

这是一种可怕的诅咒，虽然罗斯并不太介意，可被人诅咒毕竟不是一件好事。没有办法，在某一时刻人只能有一种选择，当初之所以要这样选择自然有他的道理，要说后悔，那是懦夫。

"贝奥现在遇到了困难，大家都清楚。"罗斯没有再继续发挥下去，对于眼前的这些兄弟，点一下就足够了，他想。"要说遭遇这些困难的原因，我首先要自我检讨，如果当初我采纳了大家的意见，不同时开盘二、三、四、五期，或者仍沿用以前的老办法跟草滩农场合作，确实不会有今天的困境，如果不发生亚洲金融危机，那么我们跟美国人的合作也就成了，这也不会出现今天的问题。当然，现在说这些都没有用了，我们要做的是想尽一切办法渡过眼前的困难，什么办法都可以用，只要对贝奥有利。想想吧，当我们熬过来的时候，我们的贝奥就真真正正地强大了，我们贝奥在北京高端房地产市场的份额将是别人无法比拟的。同时我还有一个建议，大家可以讨论一下，如果没有异议，就形成一个文件，将来我们每完成一个项目就拿出百分之五十的利润来分，剩下的百分之五十作为集团的发展基金，一方面用于集团的发展，另一方面用于对亏损项目的补贴。"罗斯想现在抛出这个方案应该是及时的，在共渡难关之前一定要让大家看到希望，逃兵往往是因为现在的痛苦远大于未来的诱惑，在这个节骨眼儿上，罗斯不能允许军心发生动摇。

"贝奥现在有困难，不能全怪大哥，我认为这是不可抗力造成的，大哥当初还是想让我们多赚钱的嘛！"郎二首先表了态，他不忍心听到大哥向兄弟们道歉，这成何体统？如果没有大哥，何以有我们的今天？"至于分利润的事，我同意。"郎二好像意犹未尽，他想了想，接着说："文化公司那边还有一千多万的应收款，大部分都是电视台欠的，回去后我马上安排人催款，虽说钱不多，但也是钱哪！"

"今年你不是还要拍一部主旋律吗？你的目标可是中央一套的黄金时段。这个计划不能变，这是我们企业做形象的一招好棋。"罗斯微笑着朝郎二点了点头。

"这个您放心，剧本已经出来了，题材非常不错，是主旋律但又不落俗套，凭咱们贝奥文化的品牌还有相关单位的鼎力推荐，一套上定了。在投资上我们再重新计划一下，有些费用可以先欠着，贝奥文化向集团贡献一千万绝对没问题，我可以立军令状！"郎二信心十足地说。其实他这番话有一半是说给阮三儿听的。

提起阮三儿，郎二心里就有一种酸溜溜的感觉，没有阮三儿的贝奥，郎二是名副其实的二把手，现在他的座次虽仍排在阮三儿之上，但那只是因为年龄的缘故，要说实权他是比不上阮三儿的，阮三儿在贝奥拥有的股权就比他多一倍。公司员工也许看不出来，郎二与阮三儿之间一直在较着劲，郎二也曾向罗斯委婉地表示过自己对阮三儿的不满，只是罗斯不置可否，虽然他并不认为郎二说的没有一点道理。罗斯有自己的想法，他明白阮三儿心里是怎么想的，有欲望的商人哪能没有点野心呢？第一把交椅谁都想坐，为此将来的分分合合可能是难免的，但当下最要紧的是让贝奥真正强大起来，不仅经济实力上要强大，公司的制度也要强化，资源和智慧要从个人占有过渡到公司占有，并通过京北TOWNHOUSE项目的开发，造就一批强大的职业白领队伍，淡化股东在项目操作上的作用，为公司的长治久安扫清障碍。

说实在话，阮三儿并没把郎二太放在眼里，在阮三儿看来，郎二不过是个不成气的艺人，在美院学油画，就像欧洲人学中医，本身就属于弱势群体，留洋日本更是文不对题，跑到红灯区拉皮条，更把标准降到了最低

第20节：地产大亨(20)

-仅仅是为了生存为了吃饭。罗斯怎么就看上了这么一位弱智青年？好在贝奥还给他提供了一个舞台，让这小子在演艺圈里混，也算是人尽其用了。阮三儿虽瞧不起郎二，但他从未给旁人说过，尤其是在罗斯那里，他从不说郎二的坏话，毕竟罗斯与郎二的关系要比自己近，说三道四对自己也没有多大好处，他相信罗斯是有眼光的，在目前阶段，贝奥离不开他阮三儿，至于将来，罗斯应该已经有所打算了，他们这些贝奥的元老们肯定要退下来，而一大批关菲之流的所谓专家派人士将充斥贝奥。阮三儿预感到这一天已经离自己不远了，当这一次贝奥从沙漠工程和京北TOWNHOUSE别墅项目上大获全胜之时，也就是自己退出贝奥舞台之日，他们打下的这个江山最终一定会让别人来坐的。每每想到此，阮三儿就有些不甘心，他不否认这种做法的正确性，也不否认他在贝奥的利益不会受到侵犯，但他心里就是不舒服，他觉得自己在要钱的同时还想再要点别的什么，一旦到了那个时候，这些别的什么自然不属于他了，将会统统地记在罗斯的名下，贝奥的代表只能是一个人，领袖永远是唯一的，其他人只能是补丁。

人心里一旦有事，总会在不经意当中露出点什么，别人看不出来并不奇怪，一直跟着阮三儿的贵五心里是明白的。贵五平日不善言语，但他从骨子里佩服阮三儿，阮三儿才是他心目中的大哥。自从他跟阮三儿以来，就没再有过二心，离开天津到北京折腾，他义无反顾，阮三儿不让他把老婆孩子带来，他也没有怨言，好在北京和天津之间也就是一个多小时的车程，而坐他的飞车阮三儿从未担心过。

一次，在从北京回天津的路上，贵五就告诉阮三儿，只要大哥认为时机已经成熟，可以单挑了，他贵五决无二心。

"再等等看吧。"阮三儿的城府也还算深，"福四这小子看来还有点犹豫，他背着我们找过一次魏场长，还说如果魏场长愿意，他可以安

排魏场长与罗斯单独见面。"

"我想魏场长不一定会答应。"贵五说，"大哥您还是厉害，魏场长那边的事没让罗斯和福四直接办是对的。"

"我不是说过了吗？以后别再叫我大哥了，就叫三哥好了，记住，大哥是罗斯。"阮三儿平静地说。

"这不就咱们俩吗？"贵五也很平静，语气和表情都不存在讨好的意思。

"这事儿你猜我是怎么知道的？"阮三儿瞥了贵五一眼，接着说，"是罗斯告诉我的，他说听福四说魏场长想单独跟他谈谈，他说跟魏场长还有什么好谈的，一切事情都是阮三儿办的，要谈也应该跟阮三儿谈。我告诉罗斯，魏场长那儿早就摆平了，该得到的利益也都兑了现，已经没有什么好谈的了。你猜怎么着？罗斯笑着让我找福四去，听听福四有什么想法。"

"福四这个人以前不这样嘛，钱多了心眼儿也多了。"贵五专心地开着车，眼睛盯着前方。

"有时心眼儿多了未必是好事，他舔罗斯的屁股，可人家不领情，这里面有一个基本的道理，现在福四对于罗斯，其实就是废物一个，有朝一日罗斯也许会赎买福四的那部分股权，然后一脚把他踢开。"

"你问福四了吗？福四怎么解释的？"

"问他干吗！我压根儿就没理会这件事。"阮三儿冷笑了一声，"罗斯这一招棋狠着呢，他是要在我跟福四之间制造矛盾，然后个个击破。"

"我觉得我们也应该防着罗斯，自从京北TOWNHOUSE别墅项目交给关菲那个臭娘们儿之后，我们几乎都没有什么发言权了，这样总不分钱地滚下去，一旦公司滚不动了，我们就一无所有了。"

第21节：地产大亨(21)

"有，有一身债！"阮三儿叹了口气。

"现在公司到底欠银行多少钱？"贵五一直不关心公司的财务状况，因为他看不懂财务报表。

"少说也有五个亿吧。"阮三儿又叹了口气。

"怎么会欠那么多？"

"光是给草滩农场支付土地补偿费就花了差不多八个亿，还有那位臭女人花的钱，给洋鬼子的钱可不算少啊！欠银行五个亿不算多。这个女人厉害呀！搞了个概念就把罗斯征服了，当上京北项目总策划还不够，又搞了个什么美国贝奥，海外投资这一块儿还要了个董事会的全权授权，这个女人野心太大了。"

"那女人把几千万都花哪儿去了？"

"人家说那叫做国际惯例。"

"他们不会是瞒着咱们在海外洗钱吧？"

"贵五，没准儿还真让你说对了，我也怀疑他们在洗钱，罗斯那么频繁地去美国干吗？他说贝奥要成立一个海外集团搞什么风险投资，我也觉得这里边有名堂。可是海外的业务咱们董事会已授权关菲全权处理了，每个月从美国传来的报表有一本书那么厚，还全他妈是英文，咱也看不懂啊！关菲这个女人！"阮三儿无奈地摇了摇头。

"我看咱们还是在适当的时候出来得了，凭你的能力咱们一样能干起来。"

"谈何容易啊！公司没有足够的现金我们就走不成，分项目不可能，债务倒是能分，咱们有病啊！还是先把京北项目干完再说吧，一切都要等到公司有了现金之后再说，光是有资产管什么用！"

"大哥，我听你的，不管什么时候。"

"是三哥！怎么又忘了？"

无论是罗斯还是阮三儿，希望都押在了京北TOWNHOUSE别墅项目上，虽然目的各不相同，但实现目的的过程却是一样的，那就是京北TOWNHOUSE别墅项目必须成功。

郎二说完之后，福四就跃跃欲试了，他说公司有困难怕什么？有大哥的智慧和经验，这点困难还能吓倒贝奥人？他说他所分管的后勤接待这一块儿虽不能为公司直接创造效益，但节流也是对公司的贡献，他表示今后在花钱上要严格把关，把计划分解到每个月，节约的幅度必须达到百分之五十。想了想他又说，车辆的管理应该再细一些，公司用车这一块儿的花销很大，有人反映，公司管理人员在车辆使用方面已经公私不分了。他打算出台一个制度，配备到个人名下的车辆其发生的所有费用由公司和个人按比例分摊。

说实在的，阮三儿没想到罗斯会突然抛出个百分之五十的利润分配方案来，这是个典型的画饼充饥的小伎俩，目的无非是要激励大家，更准确地讲，是要安抚我阮三儿！至于这样吗？阮三儿虽然这样想着，嘴上却表示赞同这个方案，他把他要谈的重点放在了公司目前的发展上。

"房地产开发跟别的生意不一样，一旦启动就不能停下来，京北TOWNHOUSE别墅二、三、四、五期在短期内不可能具备销售的条件，必须再投入巨额的资金，单说要向政府缴纳的土地出让金差不多就要四个亿，只有缴了这笔钱，我们才有可能向银行融资。同时，整个七百亩小区的配套工程也要开始做了，现在摆在我们面前的头等大事就是资金问题，我们曾寄予厚望的海外融资也由于金融危机中途流产，不知我们美国贝奥还能不能想出什么更好的办法。"阮三儿很策略地把话题引到了他们都不清楚的海外投资上。

关于海外投资，罗斯预计到在今天这个会议上阮三儿可能会提出来，借此机会给大家做个解释，罗斯觉得也有这个必要了。

"作为我们贝奥集团战略发展的一部分，在美国的风险投资是必要的。"

第22节：地产大亨(22)

罗斯说，"我们必须看清一个事实，作为一个单纯的房地产开发公司，将来的发展空间会越来越小，而政策的约束会越来越大，国内融资和预售回款将越来越难。想想吧，我们贝奥为什么能在短期内不可思议地扩张呢？因为我们涉足的是房地产这个新行业，在国内，房地产行业是新的也是幼稚的，所以就有空子可钻，随着房地产市场的成熟和完善，我们所需要的那种机会将不复存在，怎么办？贝奥应该朝什么方向发展？毫无疑问，我们只有两条路可走，首先就是与资本市场对接，其次就是由开发型企业向投资型企业过渡。投什么？怎么投？答案是清楚的，投资新经济，投资有可能产生超级回报的高科技风险行业。当然，这里的风险也是巨大的，难道我们去做一些只有社会平均利润率的事情吗？不可以！现实不允许我们这样做，贝奥的发展是建立在大资金流基础之上的，只有获得比社会平均利润率高出几倍甚至几十倍的项目，才能有效地维持贝奥的生存，当经过这样几次循环之后，贝奥一定要回归，回归到社会平均利润率的行业里来，但那是后话，是我们的目标。我曾建议大家看的那几本书不知你们看了没有，什么是梦想，什么是中国人应该做的美国梦？就是风险投资！而且是在美国的风险投资！我们投资十个项目只要有一个成功了，所有的问题都会迎刃而解。"罗斯扫了大家一眼，从每个人的脸上他看到了不同的表情。

"大哥，美国那边快有情况了吧？"阮三儿还是忍不住问了一句。

"美国的业务我们已经全权委托给了关菲，这个人我深入地做过了解，在华尔街她是有市场的，而且经过十年的历练，她的思维方式和价值取向更趋近于美国模式。我不怀疑她对公司的忠诚，她把信用和信誉看得比生命还重要，对贝奥来说，她是个难得的人才。"罗斯沉思了片刻，接着说，"有了人才，有了我们可以信赖的顶尖人才，业务的成功只是个时间的问题。美国贝奥帮我们建立的国际融资构架是我们

宝贵的资源，目前看来虽不会有立竿见影的效果，但在不远的将来，它的作用是任何别的资源都无法比拟的。如果大家认真审阅过美国贝奥的报表，就应该知道他们现在在做什么，除了信息产业的几个风险项目外，他们还在做一件大事，他们与全美著名的韦斯麦特公司共同合作，准备在中国建立一套庞大的营销网络，专营由韦斯麦特公司最著名的营养专家针对中国人设计的复合营养套餐。现在许多中国人从美国回来时带什么深海鱼油和羊胎素胶囊，这些玩意儿老美并不感兴趣，他们每天吃的是由营养专家根据不同年龄不同体质精心搭配的复合营养套餐，我坚信一点，美国的现在就是中国的未来，中国人在不远的将来也会像现在的美国人一样，每天早晨要吃一把小药片。你们想想看，这是一个多么巨大的市场，如果我们在这一领域能占到百分之一的份额，也就是说有四百万的城市人口吃我们的营养套餐，每人每月只花五十块钱，我们的年营业额就是二十四个亿！这一切并不是天方夜谭，我们根本不用建立工厂，不用购置设备，产品全部由韦斯麦特生产，我们只需在美国重新注册一个商标，并在卫生部批一个"健"字号的许可证，把韦斯麦特的产品在国内进行二次包装，打上我们自己的注册商标，剩下来的就是市场营销。将来贝奥集团的支柱产业就是营养套餐。高端地产和文化产业是贝奥的两翼，贝奥集团作为投资的主体，也将由经营型公司向投资型公司转变。当然，这幅美好的蓝图最终能否变成现实，取决于我们现在的努力。"

第23节：地产大亨(23)

"我有信心，我相信这一切一定能实现！"郎二又激情四溢了。

"太棒啦！这个项目太诱人了，大哥太了不起了！我早就说过，跟着大哥干准没错！"福四也兴奋异常。

"我十分钦佩大哥的志向，如果我们贝奥能够正常发展下去，这些目标应该可以实现。大哥说得对，不积跬步无以至千里，眼下的当务之急是要渡过难关。大哥，我们到新疆来，在这里开这个会，我相信不是来分享喜悦的，我们必须首先分担痛苦，苦尽才会甘来呀！"阮三儿并没有因罗斯的描绘而冲动起来，相反，他的担心更加深了一步，难道这还不叫天方夜谭吗？一年二十四个亿的销售额，这将是多大的吞吐量！虽然我们不建工厂不购置生产设备，可美国人凭什么把产品生产出来还要交给你来经销？美国人可不傻，你不付钱他是决不会按下电钮的，这笔钱贝奥能拿得出吗？这种直接针对庞大的终端的消费品，需要多大的网络来支持？这个网络从何而来？自己建显然不现实，利用商业连锁或者医药公司，谁敢保证资金能够及时地回笼？很多理想化了的美梦只要是在中国这张大床上做的，十有八九会破灭，信用两个字中国人才刚刚挂在嘴上，地方政府的行为还常常是朝令夕改的，你一个企业想讲信用行吗？不是不行是行不通！阮三儿想这一点罗斯不会不知道，而且他的体会应该比别人更深刻，他一定是在玩花子，在这个看似完美的庞大的计划背后，一定有他不可告人的目的。他会借着这个计划把大笔的钱转移到国外，然后让这个计划失败，投出去的钱也就销声匿迹了，国内这个烂摊子还有什么价值呢？这时他会再做一次好人，假惺惺地给大家一点钱，"你们另谋出路吧！贝奥的乱子是我罗斯惹下的，你们不能跟着我再背这个巨大的包袱了，让那些债务全由我罗斯一人来担吧！"你能说这样的大哥不好吗？当一切安排就绪，贝奥又奇迹般地复活了！你们还想回来吗？可以！欢迎！贝奥给你一个舞台让你去折腾，到了那个时候，你就沦为了罗

斯的马仔，再想与大哥平起平坐地开会，甭想！一旦你干不好，耍脾气，摆老资格，一定会有人来收拾你的，最后大哥再出一次面，给你一笔钱，假惺惺地、无可奈何地、甚至是儿女情长地彻底了断曾经牢不可破的兄弟情。一旦到了那一步，你还有什么颜面赖着不走？还有什么理由再去见这位大哥呢？

阮三儿想到此，不由得打了个冷颤，罗斯这个人太可怕了，要小心呢，千万别让自己最终沦为丧家犬。

"大哥，我想咱们还是先商量一下沙漠工程这件事吧，除此之外我还有一个大胆的想法，待会儿也说出来咱们大家讨论讨论。"阮三儿收住了自己的思绪，他不允许自己的想象再这样自由飞翔下去，太恐怖了，但愿这一切只是一种幻觉。他想谈一些具体的事情，只有在这种情况下，他才觉得自己是真实的，大家也是真实的，他最不喜欢听不喜欢想的就是罗斯为贝奥勾画的未来，不知为什么，他总是摆脱不了对未来的怀疑，每每此时，他就觉得罗斯很虚伪，很不诚实，整个人变得功利和狂妄，怎么能如此设想公司的未来？异想天开是不行的，殊不知当年中国还想成为全世界先进势力的代表呢，今天援助欧洲兄弟明天援助非洲兄弟，自己人却惨了，一直在温饱线上挣扎，最终闹得兄弟们翻脸。

"三儿说得对，不积跬步无以至千里，我们不能强为所不能为之事，我们必须把眼前的事情办好，否则再宏伟的设想都是妄想。"罗斯的神情严肃起来，他知道阮三儿说这番话的用意，而摆在他眼前的槛儿也容不得他继续沉浸在对未来的幻想之中。

第24节：地产大亨(24)

罗斯今天才和盘托出自己对沙漠工程的设想，他的想法令大家大吃一惊。

上一次从新疆回北京后，罗斯找到了在中国工程机械联合营销租赁总公司推土机分公司当老总的夏广。罗斯和夏广是中学同学，关系一直维持得不错，两人见面自然也就免了礼节性的客套。罗斯说他急需三百台大马力推土机，夏广以为罗斯在开玩笑，也就没接罗斯的话茬儿，当罗斯一本正经地重复了那句话之后，夏广不解地问："你要那么多铁疙瘩干吗？"罗斯把他即将与北油五建签订的合同拿给夏广看，夏广惊呆了："哥们儿，这可是个火坑啊！你怎么可以转包这样的工程？你知道买三百台大马力推土机需要多少钱？两个多亿呢！"

"实话实说吧，我现在别说拿两个多亿，就是百分之十的定金我都拿不出，但是这三百台推土机我是要定了。"罗斯耍了个鬼脸。

"你丫又想出什么馊主意了？"夏广问。

"就靠我罗斯这张脸，别说三百台，三十台我都弄不来，所以呢，三百台的货源就由你来组织，货款一分不少，但必须是分期付，就像我们卖房子玩的那种按揭，担保的事儿你老兄要出面，不过将来我会给你们公司一笔担保费，不会让你在公司上下说不起话的。"

"你的意思是说用收到的工程款去支付买推土机的钱？这恐怕有难度，工厂被三角债拖怕了，收不到全款一般工厂是不发货的。"

"所以我要请你夏总做保嘛，你堂堂一个中字头的公司，又曾是这个行业的主管，哪个厂家不给你点面子？再说了，我这三百台定单也不是个小数目，估计能把几个大厂的库存全扫光，而且还要加班加点地再干上个把月，只要你出面做保，没有哪个厂家会怀疑的，当然，我这个工程也不虚，资金已经落实了，他们可以去查。"

"你敢保证工程款能按时收回？如果出现什么差错那可就乱套了。"

"你应该相信我的能力，工程总指挥部设在乌鲁木齐，总指挥是水利部的一位司长，我和水利部的关系你也清楚，钱是水利部出的，别人要不来，我罗斯还能从水利部要不到吗？我可以让工程总指挥部出一个函，承诺他们按工程进度付款的函，这样你该放心了吧。"

"如果是这样还有可能，我抽空儿联系一下，你耐心地等两天。"

"不行！我一分钟都不能等！你现在就给我联系，我必须在今天晚上之前得到准确的答案。"

他们俩此刻所在的是夏广的办公室，罗斯找朋友帮忙一般不在餐厅和夜总会，而是在上班时间直奔他们的办公室。他认为只要是朋友，在办公室谈事情是最可靠的，行或不行马上就可以有答案。而在餐厅或夜总会谈定的事情，往往会发生变化，因为那时候大家的注意力在酒或小姐身上。他认为吃饭或者泡妞儿是件轻松的事情，没事儿时请客那叫铺路，事儿完之后请客那是答谢，铺路或答谢都不是根本目的。大商人谈大买卖应该是光明正大的，应该在大场合谈，而餐厅和夜总会不适合谈光明正大之事。

"有你这样逼人的吗！"夏广无奈地苦笑。

"打电话吧，我要亲耳聆听夏总是如何发号施令的，也要知道夏总为了帮我这个老同学是如何地费尽心机，哥们儿，打吧。"罗斯稳稳地坐在沙发上，那阵势再清楚不过了，如果今天没有答案，他决不会离开。

"操！有你这么办事儿的吗？我他妈成你的马仔了。"夏广说着，却开始翻包里的名片夹，罗斯的脸上则掠过一丝得意，那是一种朋友之间的善意的感激的得意。

罗斯的判断没有错，没出一个小时，夏广就把三百台推土机的货源落实了，而且厂家同意分期付款，只要夏总肯出面担保。

第25节：地产大亨(25)

"收货地点在乌鲁木齐，现在可以让他们准备了，等我从新疆把电话给你打来，你就下命令发货，我走了！"罗斯起身要走，夏广却不干了："嘿！有你这么办事的吗！你得给我有个说法呀，我把担保做了，如果出了问题怎么办？你也得给我一套手续嘛！"

"要什么手续你列一个清单，等我从新疆回来后把合同还有工程总指挥部的付款承诺书全给你备在这儿，别担心，我不会把这批设备贩到独联体的，人家也看不上咱这货！"

"我操！对你丫真没脾气，我可是拎着脑袋在帮你呢，你小子可千万别胡来！"

从夏广的办公室出来，罗斯又直奔大华银行杜行长办公室。罗斯与杜行长的交情由来已久，大华银行是新成立的股份制商业银行，大华银行成立之初，杜行长就从中行调了过来，贝奥的基本户也从中行转到了大华，以示对杜行长的支持。在贝奥的发展过程中，杜行长对贝奥最大的支持就是草滩农场的开山项目-三百亩多层框架项目。

三百亩多层框架项目是俗称，其市场名称为"京北花园"。"京北花园" 与"京北TOWNHOUSE别墅"共同组成了"京北贝奥"，而"京北

TOWNHOUSE别墅"又分为已开发完成的第一期和正在开发的第二、三、四、五期，这一连串让人眼花缭乱的动作，证实了贝奥在北京房地产方面的活力和能量，这些成绩的取得，罗斯不能不感激杜行长。

京北花园那一个亿的启动资金就是杜行长帮着解决的。

当罗斯把京北花园项目的可行性报告拿给杜行长看时，杜行长从一个有经验的老银行家的角度给予了充分的肯定，杜行长断定这是一个难得的好项目，而当杜行长了解到罗斯进一步的目标之后，就对这个项目更加有信心了。他没有理由不支持贝奥，虽然贝奥还没有办完相关的土地手续，这块土地还不具备在银行贷款的条件，但杜行长认

为，一个真正有眼光的银行家并不在于他的稳重和只会照章办事，因为这是对一个银行工作者最起码的要求，一个真正的银行家，应该有比企业家更为敏锐的眼光，应该有洞察力，应该能够发现什么才是万无一失的商业机会。对于银行家来讲，赚钱应该是像在做一种既严谨又充满乐趣和智慧的游戏，游戏的规则不是强者的命令和干预，那样游戏就会变得乏味，游戏的魅力在于规则的严谨，在于严谨中的灵活性，这种灵活性不是反规则的，而是不破坏规则的规则，在这场既有规则又有不破坏规则的规则的游戏里，真正的智者一定是游刃有余的，杜行长就属于这类人。在对贝奥的京北花园的金融支持上，杜行长想出了一步好棋。

首先他必须使贷出的款符合正常的手续，虽然这不过是个纸面文章，但这样的文章逻辑一定要严谨，要经得起审计和股东的质询，万一将来有什么闪失，责任应该很清楚。其次，他要在这笔业务中获得官方利率之外的回报，赚取这样的钱虽然有一定的风险，但没有一笔灵活的可支配现金，对大华银行的发展的确是一个障碍。有些钱他打心眼儿里不愿意花，花出去就会产生非业务性风险，但在现实环境中不花又不行，这也是令他最最头痛的事情之一。

杜行长告诉罗斯，贝奥所需要的钱不是个小数目，如果走正常的渠道罗斯必须寻找一家有相当规模的公司进行担保，这已经算是降低条件了，严格来说银行更喜欢抵押。杜行长说要让罗斯在短时间内找到这样的公司可能不太现实，现在较为可行的办法是，由杜行长找一家公司向大华银行申请贷款，而贝奥集团对这笔贷款提供担保，获得贷款的公司与贝奥集团进行合作，合作的方式可以是贝奥集团以支付固定的回报率来获得这家公司从大华银行贷到的款。

第26节：地产大亨(26)

罗斯完全明白了杜行长的意图，他想杜行长之所以这样做，也可谓是老谋深算了。首先，使贷款手续合法化是最核心的目标；其次，杜行长亲自介绍的那家贷款公司一定与大华或杜行长本人有着密切的关连，因为这家公司虽然有我贝奥集团的担保，但它自己也要有一个令银行满意的项目，否则它的贷款理由就不能成立；第三，我们两家公司是一种合作的关系，贝奥集团还要以固定的回报率支付给它一部分利益，这个回报率肯定大于官方利率。现在的官方贷款利率是百分之十点九八，按罗斯的经验，所谓的固定回报率其实就是风险利率，眼下的行情这个利率应该在百分之二十左右。这家公司不费吹灰之力，就能轻易地赚到巨额的利润，这笔钱的去向杜行长显然不希望罗斯知道，这笔巨款也许将成为大华银行的小金库，也许其中的很大一部分会十分巧妙地被杜行长占有，总之这个谜只有杜行长自己最清楚。

那一个亿最终就是这样贷出来的，只不过罗斯把20％的固定回报率摊进了京北花园项目的成本里，对此他说服了草滩农场的魏场长也说服了阮三儿。这一次罗斯又找到了杜行长，但他并不想以类似的方法再从大华银行贷出二点四个亿。

"杜行长，我是无事不登贵府啊！我知道您很忙。"罗斯与杜行长虽说关系很好，但彼此在交往中都不自觉地保持着一种很有礼貌的矜持，他对杜行长不能像对夏广那样随意。

"你们贝奥的业务发展得不错嘛，别墅卖得怎么样了？我要听实话。"杜行长一脸的故弄狡狯。

"一期全卖完了，后几期还不具备预售条件。"罗斯笑着说。

"你说北京人哪儿来的那么多钱？一眨眼工夫都要享受别墅了，是不是有点不可思议呀？"杜行长给罗斯沏茶，罗斯赶忙起身，接过杜行长手中的茶杯，自己在饮水机上接了杯水。

"现在不可思议的事儿多了，我们商人不考虑这个问题。"

"将来的楼宇按揭我们大华包了。"

"那还用说！只要杜行长愿意，我绝没意见。"

"说吧，遇到什么困难了？"杜行长不喜欢磨叽，他太清楚了，找上门的朋友百分之百都是来求他办事的。

"钱暂时磨不开了。"罗斯喝了口热茶，虽然他平时并不喜欢喝茶。

"是京北TOWNHOUSE项目吧？"

"我最近有两件大事，第一件自然是京北TOWNHOUSE别墅项目，第二件是我在新疆接的一单大工程，是国家重点工程，水利部的，资金已经靠实了，我急需购买三百台大马力推土机，只要机械动起来，钱就源源不断地回来了。"

"合同签了吗？"

"随时都可以签，但在签合同之前，我必须得到您的承诺，支持我。"

"需要多少？"

"二点四个亿。"

"这可不是一笔小数目啊！你打算怎么操作？"杜行长吃了一惊，他还不清楚新疆项目的具体情况，如此之大的设备采购量，是要引起高度警觉的。

罗斯看出了杜行长的担心，他详细地介绍了新疆项目的前因后果，并提供了一大本相关的资料。

杜行长仔细而又迅速地翻阅着，他的表情是冷峻的，丝毫看不出其内心所想。大约过了近二十分钟，杜行长把目光从那本厚厚的资料上移开，然后盯着罗斯。

"从资料上来看，这个项目的利润不会太大，你如此大动干戈，莫非……"

"我承认利润是不太大，只是这个项目非常可靠，更重要的是这个项目还存在一块隐形利润，就是那三百台推土机。我有一个朋友在中国工程机械联合营销租赁总公司推土机分公司当老总，他答应我一旦项目完成后，我的那三百台设备他全部回收。现在我买一台推土机的价格是八十万，将来他按百分之三十到百分之四十的价格回收，我这一块儿就能收到七千二百万至九千六百万之间，这笔钱对我来讲就是纯利润。我那个朋友也很高兴，他把这批廉价买来的二手设备略加翻新，还是能卖出个好价钱的。杜行长，如果再加上卖设备的收入，利润应该还算可以吧？"罗斯的确是有备而来的，他巧妙地掩盖了自己真实的意图，他不能告诉杜行长他并不打算马上给推土机厂家付钱，并把这笔钱移到京北TOWNHOUSE别墅项目上，他说干新疆项目还有一个目的，就是用新疆项目的利润去弥补京北TOWNHOUSE的资金缺口，并借此机会完善项目的前期手续，为今后有可能发生的融资和预售创造条件。当然，罗斯还留了一手，他不希望重复京北花园那一个亿贷款的老路，毕竟中间经过了一个由杜行长设置的罗斯不得不就范的环节，而每过一个中间环节都是对利润的一次无情掠夺，没有更好的招数也就认了，但新疆项目不能再这样了。最终罗斯提出了一个要求，他希望大华银行给他出具一张总额为二亿四的承兑汇票。

第27节：地产大亨(27)

"承兑汇票？"杜行长皱了皱眉，"你是打算直接给厂家付款还是想通过关联公司把承兑贴现，然后再用于京北TOWNHOUSE工程？"

"杜行长，我们贝奥的资信应该没有问题吧？开这样的承兑汇票应该不棘手吧？"罗斯没想到杜行长竟毫不费力地点破了自己的意图，他有点尴尬，但他又不能直接回答杜行长的提问。

"你如果不给推土机厂家付款，而是把承兑贴现后挪作他用，厂家还会给你提供你所必需的设备吗？"

面对咄咄逼人的杜行长，罗斯真有点紧张了，其实他没告诉杜行长真情，并非出于恶意，他只是想让杜行长在一种愉快的状态下答应他提出的并不算苛刻的要求。承兑比之于贷款，无论如何要简单些，虽然他并不十分清楚承兑是否挤占信贷额度，只是凭借贝奥与大华银行多年的往来与资信，这笔承兑应该不会难为杜行长的。但是如果杜行长知道他的贝奥要占用这笔应该付给厂家的钱时，杜行长的担心与疑虑会不会成为拒绝这笔业务的理由呢？其实他刚才还撒了一个善意的谎言，他的老同学夏广并没有答应回收那批推土机，他之所以要这样说，就是要让杜行长坚信他干新疆工程的目的是为了赚取利润而非在利用这个工程进行融资。

"如果我不给厂家付款他还能给我设备，我真的要烧高香了，这是最理想的状态，倘若真能这样，我的京北TOWNHOUSE就好办多了，贝奥的日子也就好过多了。杜行长，您真不愧是银行家呀，您的提醒让我茅塞顿开，我为什么就没有想到呢？看来我还得经常请教您才是啊！"罗斯来了个脑筋急转弯，他并不夸张地装出一副若有所思的样子，感觉像是才发现了一个新大陆。杜行长望着罗斯，笑而不语。他点燃一根烟，抽了几口就把烟灭掉了。其实杜行长已经发誓要戒烟了，偶尔点上一支只是个习惯性动作，烟到了嘴里已大不如从前那样爽了。

"既然这样，承兑我可以答应你，公司如何运作是你自己的事，新疆工程的回款千万不能出问题，当然前提条件是你的那三百台推土机一定要按时就位，出了问题我可要拿你的京北TOWNHOUSE问罪。你明天就把材料报到张主任那儿，我知道你是个急性子。"

"杜行长，太谢谢您了，我明天先把申请和相关资料报给张主任，然后我立马去新疆，去签合同！"罗斯无法抑制内心的激动，看来这回真的有救了。

杜行长从沙发上站起来，伸出右手："别在这儿泡了，快忙正经事儿去，我祝愿你的事业越做越大，也祝愿我们之间合作愉快。"

"杜行长，晚上一起吃饭吧，咱们不吃您最反感的法国菜，咱们去吃胡同菜怎么样？"

"胡同菜？新鲜！如今还有胡同菜了。"杜行长笑着摇了摇头，"昨天晚上我那老婆非拉着我吃什么麻小，什么呀！没把我给辣死。"

"麻小？"

"麻辣小龙虾！臭泥里长出来的玩意儿！"

"哈哈！"

"晚上的胡同菜咱可就说定了，咱不喝路易十三，咱喝衡水老白干！"

情不由己

罗斯概略地谈完了这一系列的操作构想，在座的五位哥们儿的确是听呆了，他们现在才真正明白了罗斯为什么要这么急于签下新疆工程的合同。

"这个设想太妙了，大哥您是怎么想出来的？"郎二不停地啧啧称赞。

"你们先别高兴，到目前为止，这还是一张蓝图，能否把这张蓝图变为现实，有劳大家的努力，我还是那句话，贝奥是咱们哥儿几个的贝奥，贝奥好了，大家都好，贝奥砸了，哥儿几个全他妈得完蛋。"罗斯扫了大家一眼，阮三儿看得出，大哥的心里并不轻松，大哥说的没

错儿，后面的事情艰巨着呢，如果新疆工程出师不利，如果将来的工程款不能按时解付，这张诱人的美丽蓝图就会变成宣判贝奥死刑的执行令，阮三儿太清楚了，京北

第28节：地产大亨(28)

TOWNHOUSE项目的资金缺口不是个小数目，如果新疆工程一帆风顺，京北TOWNHOUSE只可能勉强渡过第一道难关，后面还必须有银行的绝对支持，而且如何让京北别墅保持一期那样的销售势头，现在不能不说还是个未知数。还有一件事情也是阮三儿担心的，大哥的美国梦不知会不会醒？他想象中的二十四个亿的巨大年营业额，难道不是韦斯麦特公司画出的一张大饼吗？营养套餐这个概念不能说不好，只是现在谈它还为时过早，它的营销方式与我们已经熟悉了的房地产行业是完全不一样的，我们有这个力量吗？我商场，最忌讳的就是一个"情"字；男人，最痛苦的就是在利益与感情之间徘徊。

建立庞大的营销网络终端的能力根本就不具备，真到了那一步还不乱了套？大哥会不会还听信那个臭女人的谎言，把资金继续投向美国？如果大哥借此机会洗一把钱，留下一个烂摊子之后远走美利坚……用承兑汇票的方式套取现金的确是个好办法，只是这钱还是不够啊！难道不交足土地出让金大哥真有本事把土地证办到手？

阮三儿没有表现出郎二般的乐观，因为他相信一个好的说法终究只是个说法，数字才能真正说明一切，生意是玩儿钱的游戏，钱是什么？钱的本质就是数字！一后面多加一个零与少加一个零，就是实实在在地相差十倍，这是真理，也是硬道理。

"三儿不是还有话要说吗？想什么呢？"罗斯注意到了阮三儿的情绪与大家有点格格不入，他明白阮三儿在想什么。京北别墅究竟有多大的资金漏洞，别人不知道他阮三儿太清楚了。阮三儿的超级务实是其他兄弟不具备的，罗斯既欣赏这一点又反感这一点，阮三儿的务实透露着冷漠，虽然有时让人清醒，但也不时令人扫兴。缺乏激情和超越时空的想象，只会盯着数字算计，这一点令罗斯很不舒服。冷漠的人往往是残酷的，残酷又会使人不择手段，罗斯之所以明白这些，就是因为在他的骨子里一点都不缺冷漠，但他不希望别人跟他一样，他

可以不择手段可以残酷，但他不能容忍别人也这样，尤其是用这种方式对待自己。兼容的前提是互补，无法兼容的结果一定是战争或分道扬镳。罗斯有一种预感，他与阮三儿迟早会有无法兼容的那一天，但是现在不是时候，目前他们之间谁也离不开谁，他们都应该明白，之所以要走在一起要合作，就是为了追逐理想和利益，理想可以是钱，利益并不一定就是钱。

"大哥刚才谈到的那套玩儿法，的确十分精彩，但我粗略算了一下，即使将贴现回来的两亿四全部用于京北别墅，要想让项目本身具备直接融资与销售的能力，至少还差两个亿。从操作的角度来考虑，可行的底线就是重新恢复分期开发的老思路，由于我们已经与草滩农场了断了一切经济关系，也就是说土地的归属问题已经解决，开发的节奏就成了我们自己的事，如果我们首先拿出一百亩地，就是交足土地出让金也不过五千多万，这样做表面上看似乎保守了点儿，可能还会造成一定的损失，但是成功的把握就大了，我们也不至于过分紧张，毕竟生存才是最重要的。"阮三儿一板一眼地说。

"我觉得我们不能保守，事情都是操作出来的，也许我们花不了一个亿就把土地证办到手了，那样的话为什么不全面开花？现在我们贝奥正处在鼎盛时期，市场追捧得很厉害，我们的竞争对手才刚刚醒来，我认为这是个千载难逢的好机会，我们一定要抓住这个机会，我敢断言，在两年之内也许时间会更短，与我们竞争的楼盘就会出现。"郎二不同意阮三儿的观点，他揣摩着大哥的心思，他想大哥这个人一般是不会轻易改变决定的，在这个时候他一定要站在大哥的立场上说话，只要大哥高兴，说什么都行，因为大哥自有大哥的办法。

第29节：地产大亨(29)

"与我们竞争的楼盘已经出现了，还不止一个。"阮三儿看了一眼郎二，嘴角抹过一丝不易察觉的轻蔑。

"现在我们不怕竞争，我们是狼他们是羊，难道狼还怕羊吗？"郎二有点激动了。

"猪的理想是什么？是吃饱睡足！可一只从屠宰场逃出来的猪却是这样教导猪崽们的：快快减肥吧！"阮三儿不无挖苦地说。

"三儿，你这话是什么意思？"郎二又生气了。

"我不希望咱们的贝奥由于我们自身的失误被毁掉，别墅市场我们能垄断吗？如果我们把事情做满了，一旦政策上又有什么变化，咱们如何扛得过去！"阮三儿极力压制着自己的情绪。

"变化？政策能有什么变化？市场讲究的是先入为主，我们的目标就是要把全北京城第一批敢买别墅的人统统拉到贝奥来，没有数量上的保证，许多客户就会流失，就像我们一期别墅的销售势头，再多出几百套别墅也不愁卖！"

"如果银行的信贷政策发生了变化，项目全面开工后资金跟不上，这个危险你知道有多大吗？别开玩笑了，盖别墅不同于你拍电视剧。"阮三儿有些不耐烦了，郎二纯粹是在瞎搅和，整天跟戏子们混在一起，搞得自己也会演戏了，这么明显地拍大哥的马屁，也不看清楚是不是时候。大哥是厉害，这咱也承认，大哥是玩战略的，怎么设想都不为过，但战术问题是容不得异想天开的，为了达到战略目的，有时在战术上必须忍辱负重，真正的技巧是在战术上。大哥一直想让贝奥成为北京地产界的老大，几乎在业界人所共知，难道这一目标只靠一场大战役就能实现吗？更何况一场大战役如果没有充足的后勤保障，再精锐的部队都会被拖得溃不成军的。到了那一步我们怎么办？为他的理想而献身？值吗？

"三儿，你别瞧不起我们拍戏的，我们文化公司对贝奥的贡献也不小，且不说每年多少能赚些钱，你知道一期别墅光从我这个口儿给贝奥拉了多少客户吗？导演、演员、歌星、作家，这帮人少说也买了咱十几套别墅吧？我们对贝奥的贡献是直接的也是间接的，而且间接这一块儿更大！"郎二对阮三儿的蔑视义愤填膺，他一定要反击阮三儿，尤其当着大哥的面。

"现在不是争这个的时候，我们要讨论的是如何渡过眼前的难关，我坚持我的观点，理由也说过了，怎么决定在大哥。"阮三儿不想跟郎二这样无休止地争论下去，这样争是不会有结果的，没了结果说得再多还有什么意义。

"先别让我下结论，这样畅所欲言我看就很好，还有什么想法都说出来吧。"罗斯喜欢听兄弟们辩论，尤其是针锋相对的辩论，虽然他不会被辩论的结果所左右，但他能从中发现很多问题，他需要掌握每个人的真实想法，需要弄明白每个人的目的，尤其是阮三儿和郎二。

说到郎二，罗斯不可谓不了解，跟了他那么多年，人还算忠诚，但毛病也不少。玩艺术的多多少少都有那么点劲儿，多大的志向谅他郎二也不敢想，但在关芹这件事儿上，他着实在大哥面前装了把糊涂，为此小六甚至决定要教训教训郎二，只是罗斯没让他那么做。

罗斯是个爱面子的人，自从在关芹的小屋里吃过那顿饺子之后，他就对关芹有了一种特殊的好感，只是罗斯并不想和关芹上床，但关芹的一句话却勾起了罗斯的好奇心，关芹说她还有个在美国读书的姐姐，姐姐长得非常漂亮，聪明就更不在话下了，姐姐曾在一家美国著名的大公司工作，不久可能要回国发展，因为国内的几家大公司都想请她，她也特别期待着姐姐的归来，她相信姐姐的归来一定能改变自己的命运。

第30节：地产大亨(30)

后来罗斯曾跟郎二提起过关芹，郎二着实吃了一惊，他说他还不太了解关芹，听华子导演讲，关芹应该属于可用但用处不会太大的那类演员。罗斯说只要可用就应该有余地。他吩咐郎二组织一些枪手，在有分量的娱乐媒体上捧一捧关芹。郎二满口答应，但心里却紧张了，莫非大哥真的看上了关芹？这么多年了，大哥还从未如此这般地关照过某个演员。

郎二把大哥的意思如实转告了关芹，他必须这样做，他明确地告诉关芹他们两人的关系到此为止，以前曾发生过的一切都必须遗忘，谁都不许再提，他还提了五万元现金，作为关芹的封口费。

"你不是说罗总不会对我有什么想法吗？"关芹不无挖苦地说。她突然发现郎二竟是那么的可怜，一个大男人，一个口口声声标榜自己敢爱敢恨的大丈夫，转眼间怎么变成了一介懦夫！

"关芹，有些事你不懂，我们在江湖上闯荡的人，自有江湖上的规矩，大哥就是大哥，兄弟们一定要听大哥的，大哥想捧你当然有大哥的道理，我怕什么？我只是不想让你难堪，女人多着呢！我不忍心让你错过这个机会。"

郎二故作一副无所谓的样子，但心里却在暗暗地骂，古人真没说错，唯小人与女子不可交矣！

"罗总想怎么做那是罗总的事，这跟你我有什么关系？他想捧我，也许是认为我将来能为贝奥赚大钱，我想像罗总那样有个性的男人是不会干涉别人的私生活的。"关芹也觉得自己刚才的表情有点过分，她还不能肯定郎二说这番话的真实意图，郎二会不会在拿她开玩笑？她和郎二之间的事情好像还没人知道，他们之间的接触并不频繁，满打满算也就那么几次，而且每次都很秘密。关芹感觉得出，郎二的确对她不错，像郎二这样天天在美女堆中穿梭的花男人，一般是不会对某一个女人动真情的，他应该更擅长一夜情。关芹相信郎二的身边女人

少不了，但与郎二有长期相对稳定关系的女人肯定不多，她每次跟郎二单独在一起的时候，郎二的电话就没断过，虽然她能听得出来对方肯定是女人，但从郎二说话的语气上判断，他们之间绝对不是固定的情人关系。郎二这人太有意思了，关芹想，自己并没有表示出任何纠缠不休的念头，也没有公开他们之间这种关系的想法，他担心什么呢？莫非罗斯真的跟他暗示了什么？如果真是那样，她相信郎二会这样做的，且不说她能看出郎二是多么的敬畏罗斯，但凡任何一个势利的男人，在利益与感情之间要做出取舍，结果是不言自明的，更何况对于一位只知爱而不懂珍惜感情的男人。说实在的，关芹虽不太看得起郎二，但并不反感他，郎二的风情万种有时表现得虽过了点儿，可还是挺讨人欢心的，这种欢娱对于关芹来讲可以说是一种心理的调剂，许多烦恼与寂寞在这一过程中被暂时抛弃了，这是一种短暂的幸福，女人有时就是离不开这种被虚伪与异化包裹着的并不真实的幸福，就是这样的幸福也能令女人陶醉，所以说关芹特别相信这句话：女人真的是爱慕虚荣的。

"郎二，你给我拿五万块钱是什么意思？"从长城饭店之夜以后，关芹就不再称郎二为郎总了。

"还不是想让你手头宽裕点儿，本来想给你买些东西的，唉，想来想去还是让你自己去买吧，省得我买了之后不合适再劳您大驾去调换。我呀，还真有点舍不得你离开。"郎二坐在沙发上，两眼直盯着天花板。

"我说郎二，你这葫芦里到底卖的什么药？罗斯给你说什么啦？"关芹真的被郎二闹糊涂了。

"我不是已经告诉你了吗？大哥要把你捧红，真的，千真万确。"郎二诚实起来还是挺可爱的。

第31节：地产大亨(31)

"为什么要捧红我？"关芹问。

"那就要问你自己了，你肯为艺术献身，还愁没人捧？实话告诉你吧，就是大哥不捧你，我也会捧你的。"

"哟嗬！我关芹什么时候变成香饽饽了！"

"不是你香，是我们男人贱！美上你的了。"

"你敢说你大哥贱！"

"我可没说大哥，我是说我们，我们男人。"

"那不也包括你大哥吗？"

"大哥不属于我们这个范畴。"

"你敢说你大哥不是男人？"

"我大哥本来就不是人，他是神！"

"你既然说你大哥是神，我为什么不能跟人在一起？神是只能供着的。"

"你说人能随便动神的供品吗？"

"谁是他的供品？我可不想过那种自闭式的生活，既然我们是人，为什么不过人的生活？"

"你怎么说话还一套一套的？真看不出来还挺有学问的。"

"这算什么学问？台词里都有这些话。"

"好了好了，我不跟你瞎白话了，说正经的，以后咱们少联系，你千万不要随便给我打电话，我有空儿了会跟你联系的，但一定要切记，保守秘密！"

郎二说完就匆匆地离开了，临出门前他把关芹搂在了怀里，轻轻地吻了她的额头。他的唇温温的，身上散发着淡淡的阿玛奈香水的清香，他的手有点颤，眼神中飘浮着一缕丝一般的伤感，这是艺术家才会有的神情。望着似笑非笑的郎二，关芹突然眼眶发热，竟情不自禁地落下泪来。

"郎二，别离开我，好吗？"

"我……我太了解大哥了，如果我不离开你，他一定会杀了我！"

"郎二，我真的不喜欢罗斯，他太冷漠了，跟他在一起我会害怕的。"

"你不用怕，大哥并不是个坏人，但你一定要当心，跟大哥在一起你不能像跟我在一起那样胡说八道，大哥这个人会记仇的。"

"罗斯到底跟你说什么了？你为什么这么怕他？"

"不是怕，这是规矩，因为他是我的大哥。"

"难道贝奥是黑社会吗？"

"胡说！贝奥怎么能是黑社会？千万别胡说！"

"只有黑社会才叫大哥呀！"

"那是戏里演的，如今这个社会，谁有钱谁有权谁就是大哥！"

郎二走后，关芹静静地坐在沙发上发呆，她突然觉得贝奥太神秘了，还有罗斯，简直就是一个谜，郎二这么畏惧他，难道罗斯真的就那么可怕？罗斯为什么要这样做？他为什么不直接跟我说，甚至没给我打过一个电话。

一种莫名其妙的恐惧悄悄向关芹袭来，罗斯的身影模模糊糊地在她眼前飘晃，那双鹰一般尖利又凶狠的眼睛仿佛在盯着她，他直端端地站在一片浮动着的云上，他在思索着什么，等待着什么，但他却没有进攻的意思。这种对峙的恐惧让关芹毛骨悚然，这是一种恐惧即将发生之前的恐惧，许多被恐惧崩溃掉的人就是被对恐惧的恐惧征服的。

关芹突然抓起电话，拨通了郎二的手机。

那天晚上，郎二在关芹的小屋一直待到了天亮。

接下来的几天并没有发生什么，关芹渐渐地恢复了平静，每天依然是早早地起床，然后在拍摄现场泡上一天，回到家已是疲惫不堪。但是关芹还是能感觉到在她的身边的确发生了一些极不易被察觉的变化。华子导演对她的态度变得客气了许多，他的粗暴和固执在别的演

员身上依然如故，但在关芹这里却收敛了，他变得耐心起来，给关芹说戏的时候也没有了口头禅。还有一个现象也许别人没有发现，这段时间小六频繁地到拍摄现场，有时他一个人来，有时他跟郎二一起来，待不长时间他又走了。有一次关芹刚拍完一段戏，郎二就把她和华子导演一起叫了出来，小六带着一帮记者站在一旁等着。有这么多记者到现场来采访，关芹还是第一次遇到，让关芹更为吃惊的是，当着自己与记者的面，华子导演毫不吝啬地把一大堆赞美之词戴到了自己头上，她在无所适从中被刺眼的闪光灯包围了。整个采访过程极快，她甚至在记者们刚刚离开时就忘掉了他们问了什么问题，自己又是如何回答这些问题的。她问导演刚才自己的回答合适吗？华子则笑了笑说，怎么回答都合适。华子说完就下了继续拍下一场戏的命令，现场又恢复了平静。

第32节：地产大亨(32)

报纸和娱乐频道开始出现关芹的身影，只是关芹并没有像当初预想的那样接到罗斯的电话。但在一天下午，罗斯在郎二与小六的陪同下来到了拍摄现场，罗斯跟华子导演寒暄了一阵，就把关芹叫了过来。

"导演对你的评价不错，好好干。"罗斯表扬人的时候依然带着冷峻。

"谢谢罗总。"关芹不知为什么，总是觉得罗斯让人无法接近。

"最近关于你的报道都看到了吧？感觉怎么样？"罗斯环视四周，一副不在意的样子。

"我有点害怕。"关芹悄悄地斜了一眼郎二，她看到了郎二虔诚的笑脸，郎二的怀里抱着一个文件袋。

"怕？有什么好怕的！贝奥的明星还害怕被人捧吗？"

"罗总放心，我一定会努力的。"不知为什么，关芹觉得在公众场合下的罗斯比那天吃饺子的罗斯要威严多了。

"你成功了知道谁最高兴吗？"罗斯问。

"……"关芹一时答不上来。

"我来告诉你吧，是你远在美国的姐姐。"

"罗总您怎么知道？"

"因为我相信，你姐姐一直在牵挂着你。"

关芹感激地笑了笑。

"我让郎总把关于你的所有报道都整理了出来，过几天我要去美国，我要亲自把这些东西交给你姐姐。"

"真的！罗总您要去美国？要见我姐姐？"关芹一下子兴奋了起来。

"你先跟你姐姐联系一下，把她在美国的地址告诉郎总。"罗斯说完就转身上了车，郎二没有走，他留了下来，一直等到当天的任务完

成，他才拉着关芹上了自己的车。

"你怎么还有个姐姐在美国，我都不知道。"郎二把车开得很慢，他的表情是那种艺术家在无奈之时常常表露出的酸酸的暧昧。

"我姐姐八八年就去美国了，她是哈佛大学的博士，她可能要回国发展了。"关芹翻看着郎二整理出的媒体对她的报道，她大感意外，除北京之外，上海、广州、成都、沈阳等地的媒体也对她进行了狂风暴雨般的报道，甚至把她几年前曾演过的小角色都翻腾出来了，并把她为艺术而历练的过程延长到了十年。"原来明星都是这样捧出来的。"关芹笑着说。

"明星当然是捧红的，其实你的自身条件还算不错，可要是没人捧，条件再好也白搭。"郎二看了一眼关芹。

"怎么用这种眼神看我？真酸！"关芹把头高傲地抬了起来，脑袋倚着靠背，大大的眼睛透过挡风玻璃，直盯着前方。

"真羡慕你呀，下辈子我一定要当女人。"郎二长长地叹了口气。

"那咱俩换换吧，我还真想做一回男人呢。"关芹放声大笑。

"做男人？累呀！女人可以靠男人，男人能靠女人吗？唉，话说回来，做个幸运的女人还可以，要是变成不幸的女人，那还不如继续当男人算了。" 郎二自嘲地笑了。

"对了，我真纳闷儿，大哥是怎么知道你有个姐姐在美国的？你不是说大哥一直没跟你联系过吗？"

"我不是告诉你我请他吃过饺子，就是那一次我告诉他的。"

"你是不是还告诉大哥你姐姐很漂亮？你姐姐漂亮吗？"

"我姐姐当然漂亮了。"关芹斜睨了一眼郎二，她觉得郎二怪怪的，心想罗斯怎么会问这么无聊的问题呢？除非我主动告诉他。

两人沉默了好大一会儿，郎二问："待会儿吃西餐行吗？"

关芹点了点头，眼睛却一直望着窗外。

罗斯离开拍摄现场后，在小六的陪同下来到了亚运村的一间会馆，这间会馆名义上是小六的一个朋友的情人开的，小六的这位朋友

罗斯也熟，他能从白道上摆平许多事情，这个人曾帮过贝奥不少忙，开这间会馆的钱有很大一部分是小六给的。罗斯平日里喜欢泡个热水澡，还喜欢让手艺好的扬州师傅搓搓泥儿，敲敲背，但从来不让小姐做什么泰式、欧式等按摩，他蒸桑拿也跟别人不同，别人是一进澡堂就开蒸，他却要等到一切都完了后才蒸，而且出了桑拿房还要在冷水池里再泡上五分钟。这套程序一般人是受不了的，不过小六已经习惯了，习惯之后还觉得这样挺好，尤其是最后被冷水一击，整个人仿佛一下子轻松了许多。

第33节：地产大亨(33)

会馆里有十几套供双人享用的桑拿房，从每套桑拿房到会馆出口设计得非常巧妙，不同房间的客人是不会在会馆出口处交叉的，当然，之所以有这样的效果，更大程度上应归功于会馆精心而严密的管理。

罗斯和小六每次到会馆来都是在六号房间，而且他们只是永远重复着那一套固定的程序，会馆内其他的设施罗斯还从未享用过。

躺在舒适的一尘不染的沙发上，罗斯点了一根雪茄，平时罗斯不抽纸烟，休息的时候偶尔点一根雪茄，而且只抽几口，他喜欢让房间里飘一点雪茄的味道，不太浓，只是一点点。

"你派人了解到的关菲的事儿准确吗？"罗斯盯着天花板。

"应该是准确的。"小六感到纳闷儿，因为这句话他已经重复了好几遍了。

"她应该对贝奥已经有所了解。"罗斯扭了扭身子，好让自己更舒服些，

"这个世界真是太小了，我们在美国求贤，那么多人没找着，竟找到了关芹的姐姐。当时我听关芹讲她有个姐姐在哈佛读书，根本就没往这上想，只是我总觉得关芹像一个人，具体到像谁一时也说不清，后来我又一次翻关菲的个人资料，看到她的照片后才恍然大悟，这张照片我刚开始就看到过，不过就是扫了一眼，没太在意，只觉得这女人有那么点味道而已。关菲，这时候我才真正记住了她的名字。"罗斯跟小六在一起谈话时，精神是最轻松的。

"听美国方面说关菲是否回国现在还在犹豫，这个女人对我们贝奥有那么重要吗？"小六一直对女人的能力抱有怀疑。

"阮三儿他们操作的京北花园项目如今已大获全胜，草滩农场还有八百多亩地呢，我想我们贝奥必须把这八百多亩土地全吃下来，但要换一种方式合作，现在我们心里有底了，没必要再跟草滩农场以这种

方式合作，他们拿走的利益太大了。"罗斯慢条斯理地说，其实他也是在通过这种自言自语来整理自己的思路。

"如果把草滩农场剩余的土地全买下来，我们会很吃力的。"小六明白大哥的心思。

"是啊，所以我要请一个融资高手到我们贝奥来。"

"一个在美国读书的女人，回到国内来还能有多大的能量？搞定银行可能不是她的强项。"小六说。"只是搞定银行还用得着花大价钱请她？"罗斯冷冷地干咳了几声，"这个女人的经历不一般啊！你可能没有认真看她的材料，她在索罗斯的量子基金里干过，在华尔街也是个小名人，她的强项是国际融资。"

"大哥，我们为什么要舍近求远跑到国外去融资？我们不是有很硬的银行关系吗？"

"意义不一样！我相信就是凭阮三儿都能在国内找到一些钱，但这样做不能从根本上解决问题，要想在北京地产界再放一颗卫星，贝奥必须在美国上市。"

"靠她？就靠这么个女人能行吗？"

"有时女人比男人更厉害！女人一旦利用好了，一定比男人更可靠，说实在的，阮三儿这人我信不过。"

"大哥的意思是让这个女人来制约阮三儿？"

"如果她能让贝奥在海外融资成功，阮三儿就废了，当然我不会亏待他们，但我永远不会容忍任何人以贝奥的功臣自居来要挟我！"

"阮三儿他有这个胆吗？"

"现在没有，但不能保证以后不会。"

"我明白了。"小六深沉地点了点头。

"这个计划还是个秘密，除你之外没有第二个人知道，我们现在所有的动作只不过是在求贤，在美国求贤。"

"大哥您就放心吧，我知道该怎么做。"

"还有一件事你要告诉郎二，关芹必须在这部戏拍完之后给我捧红，警告一下郎二，不要在关芹身上动脑筋，除了这个女孩其他的女人我不管。最近郎二与关芹还有来往吗？"

第34节：地产大亨(34)

"他好像明白了一点儿，不过我刚才接到手下人的电话，说郎二跟关芹在长城饭店吃西餐。"

"郎二这个人就这德性，跟女人交往的目的只有一个，傻啊！上床有时并不愉快。郎二应该感觉到了我对关芹有那么点意思，量他也不会再把关芹怎么样了，这个郎二，你说我能跟关芹上床吗？笑话！但我也不允许他再跟关芹上床！他们俩不能走得太近，贝奥的事儿不能让郎二知道的太多。"罗斯把已经灭了的雪茄重新点燃，抽了几口又放在烟灰缸上，"这个破落的艺术家为贝奥还是做出了贡献的，让他继续快活下去吧，将来关芹被捧红了，送她去国外留学，或者让她离开贝奥到别的什么公司，离贝奥越远越好。"

"我想是不是让我的手下人教训教训郎二，告诉他以后不要跟关芹在一起？"

"怎么教训？"

"连打带吓唬呗。"

"用不着，你只要在不经意中说声大哥对关芹特有好感就足够了，我了解郎二，他胆小，经不住打。"

罗斯和小六在会馆一直待到天黑透了才离开，出了会馆，罗斯被自己的司机接走了，至于他要去哪儿并没有告诉小六，小六独自一人开车回家。上了三环依然是车水马龙，走了一会儿他突然烦得厉害，就打电话约了几个朋友喝酒，地点是位于后海的一间小酒吧。

刚才大哥的那番话着实令小六吃了一惊，大哥的运筹帷幄和超凡的忍耐力让小六再一次认识了他。其实小六也看得出来，大哥对关芹真的有好感，而巧合的是关芹的姐姐马上就要加盟贝奥了，这次大哥去美国，很重要的一件事就是亲自请关菲，这么大的老板如此这般地礼贤下士，看来这位关菲是非来贝奥不可了。

小六平时与郎二和阮三儿等人的来往并不密切，除了业务上遇到麻烦需要他找人摆平时，其他时间他们彼此很少在一起谈论什么。贝奥人没有不知道小六与罗斯之间特殊的关系，所以大家都不自觉地躲着小六，以避免胡说八道的时候犯了老板的大忌。小六也特别注意，自从福四等人进了贝奥之后，小六就与他们保持了距离，毕竟他先于大哥认识福四，而与福四一起过来的阮三儿和贵五，小六以前也不熟，只知道他们是天津人，曾与福四一起倒汽车，至于他们如何搞定了草滩农场的魏场长，为什么拿着土地非要与贝奥合作，小六并不清楚其中的缘由，小六把这些人介绍给大哥时他说得很明白，这几位原先是倒爷，自己与他们并无深交，只是个买卖关系，贝奥能否与其合作，全凭大哥的判断。不管怎么说，有一点小六是深信不疑的，那就是他对大哥的忠诚和大哥对他的信任。

谈到忠诚与信任，有时并不一定让他坦然，忠诚的代价是放弃自我，而信任的回报只能是更加忠诚，所以就必须更加放弃自我，在贝奥这盘棋上，罗斯是永恒的胜者。小六对大哥的确是佩服的，而大哥也待他不薄，但他却付出了必须完全放弃自我的代价，这一点多多少少地会在小六的潜意识里不自觉地流露出几分不爽，虽然理智在告诉他不能这样，但这是潜意识，潜意识通常仅靠理智是无法控制的。随着贝奥的实力一天天壮大，尤其当京北花园开发成功之后，小六发现大哥越来越变得深不可测了，他的想法与以前有了很大的不同，以前从不提及的美国却似乎成了他心中的渴望，但大哥究竟渴望美国的什么，小六不清楚，只是到了今天，小六也才略知一二，小六心里很明白，大哥永远不会把自己全部的想法向外人包括最亲的兄弟和盘托出。无论再怎么着，小六有一点是铁定了的，那就是永远不背叛大哥，除非有一天大哥放弃了对自己的信任并加害于自己。

第35节：地产大亨(35)

小六赶到后海的那间小酒吧时，他约的几位朋友已经到了，这些朋友都是相交多年的铁杆儿，而且与贝奥没有丝毫的关系，只有到了这些朋友当中，小六才感到轻松，才觉得自己的确混得不错，同时在心里也就更加感激大哥，更坚定自己跟着大哥永远走下去的决心，所以当他烦躁的时候，就会毫不犹豫地约这帮哥们儿喝酒。

郎二与关芹在长城饭店吃完了西餐已是晚上九点多了，外面刮起了大风，风裹挟着来自西伯利亚的寒气，毫不留情地在高大的建筑群中肆虐。这是又一场大雪即将来临的前兆。

"鬼天气真冷。"郎二缩着脖子，双手捂着嘴，哈了口气。

"北京的风真让人受不了。"关芹也倒吸了一口冷气。

"咱们快上车吧。"

不一会儿工夫，车内的温度就上来了，寒冷似乎已离他们远去。

"走吧，你发什么呆呀！"关芹看了一眼郎二，郎二双手握着方向盘，眼睛直望着窗外，好像并没有开车的意思。

"往哪儿走？"郎二问。

"送我回魏公村。"

北三环上今晚的车流不算大，但郎二故意把车速压了下来。"听齐姐说你明天没有戏。"齐姐是摄制组的制片主任。

"这几天全安排的是我的戏，累得都快要吐血了，导演让我明天缓上一口气。"

"我明天正好也没什么事儿，不如咱们到怀柔清静清静。"

"你是说现在就去吗？"

"没错儿，明天晚上咱们就赶回来。"

"明天要是下大雪怎么办？如果困在山里，后天的戏怎么拍？"

"没事儿，车上有防滑链，大不了在路上多耗几个小时。"

"我看还是算了吧，我现在最大的愿望就是睡觉，真没雅兴享受怀柔的清静。"

"关芹，今天晚上我特别想跟你在一起，就咱们……"

"别，你不是说过咱们两人的关系已经结束了吗？而且以前曾发生过的一切都必须遗忘，我们只是朋友，刚说过的话就忘了？"

"不，我没有忘，我忘不了你，想忘都忘不掉，我不知道你的哪点征服了我，我……"

"你不是说你大哥让你离我远点儿吗？"

"大哥的原话不是这样的，他只是对你有好感，他要把你捧红。大哥不是人，他是神，他从不对女人有那种想法的，他只需要精神享受，就像他做生意一样，他不是为了钱，他有的是钱，三辈子都花不完的钱，他做生意纯粹是一种精神享受，要不然为什么这么长时间他不给你打电话？只要咱俩的事儿别让他知道就不要紧，我们都是成年人了，应该有这种选择权。"

关芹听着郎二滔滔不绝的表白，心里觉得很不是滋味儿，她深感生活在大哥阴影下的郎二是多么的无奈，有时大哥的一句话一个眼神竟能让郎二用心地琢磨好几天，他小心翼翼地揣摩着大哥的意思，生怕冒犯了大哥，在大哥面前，他那艺术家般高傲的头永远也抬不起来。郎二这样的男人真是太可悲了！关芹每每想到此，就打心眼儿里看不起郎二，但又不由自主地可怜他，他太值得可怜了，为了生存的男人有时比为了生存的女人还可怜，但是关芹并不否认郎二还是有许多可爱之处的，他长得很帅气，有气质有幽默感，还很大方，每一件事情都做得充满了情趣，跟他接触多了之后，你还会发现他其实是个很单纯的人，脑子并不复杂，唯一能让他神经紧张起来的就是提到大哥的名字时。关芹并不简单地认为郎二就是个花花公子，郎二有时也挺会用情的，只是他被女人们惯坏了，因为他所具备的性格和从事的职业以及手中拥有的权力，对现在的女孩子们都有千般的吸引力。也许郎二过分地看重大哥赋予他的权力了，这种能给他带来无限尊严的

权力同样也给他带来了对尊严的丧失，这样的权力是能扭曲人性的，你越看重这种权力，你的人性就有可能越被扭曲得厉害。郎二的单纯还表现在他引以为豪的艺术家的脸上，他的表情根本隐藏不住内心的喜怒哀乐，面对想象中可能的恐惧，郎二更是无法遮掩，而这些让男人们鄙视的性格弱点，关芹却觉得挺可爱，她喜欢阳光型的男人，阴气太重城府太深让人琢磨不透的男人会让她感到无比的压抑，她认为只有一种表情的男人是可怕的。从这一点上讲，她跟郎二似乎很合拍，她也能隐约体会得出郎二为什么畏惧罗斯，因为罗斯就是那类只有一种表情的男人。

第36节：地产大亨(36)

"郎二，别太为难自己了，不是我不愿意，你其实哪有什么选择权？我看你还是听大哥的吧，先把我捧红再说，别为了一时的冲动砸了你自己的饭碗，还连累着我惨遭封杀，我们永远都是好朋友，成吗？"关芹也弄不明白自己说这番话的真实意图，是刺激他还是在告诫自己。

"世界上怎么会有这事儿？喜欢一个女人还这么难，真他妈没劲！"郎二痛苦地叹了口气。

"你那点出息我看也只能这样，你应该把眼光放在外边，别尽在贝奥这个小圈子里打转转，了解你的倒也罢了，不了解你的呢，一定会认为你是个主人的看家犬。"关芹平时挺喜欢搞恶作剧的，而挖苦看似傲慢的男人就更有快感了，她特别愿意看到男人从大喜迅速坠入极悲这一过程的表情和情绪的变化，现实生活中演绎出的真实效果比戏剧化的舞台表演要精彩多了。

"谁他妈是贝奥的看家犬？你知不知道我郎二是贝奥的大股东！贝奥有我的股份，我是老板！"郎二被关芹的这番话给激怒了，他疯狂地用双手拍着方向盘，一头长发在空中飘舞，就好像是一位交响乐团的指挥在音乐的高潮到来时表现出的那种让人既好笑又感动的只有他自己才能真正理解的激动。能打动人的激动就是感动，而打动不了人的激动就是可笑了，这会儿关芹就觉得郎二挺可笑的。

"你急什么嘛，我没说你是马仔，我知道你在贝奥有股份，我还知道你的那点股份并没有什么发言权。"关芹可能真的是在逗郎二。

"算了算了，我不跟你抬杠了，今天晚上你必须听我的，我们到怀柔，进山！"郎二猛踩一脚油门，车轮打了个滑，发出一声尖厉的长啸。

关芹突然放声大笑，她又看到了那个既可爱又可悲的郎二了。

不一会儿工夫，车就上了京顺路，这时郎二的电话响了。郎二放慢车速，看了看来电显示，他的心咯噔了一下。电话是小六打来的。

"二哥，您要去哪儿？"电话里传来的是小六特有的冷冰冰的男低音。

"我……我没去哪儿，出来散散心。"郎二极力在控制自己，他不想让关芹看出他内心的紧张。

"我们刚才在京顺路上打过照面儿，这么晚了怎么还跑那么远散心？今晚可能有大雪，路上要小心，要不我们到后海喝喝酒？我心里也烦着呢，还想让二哥给我找个俄罗斯妞解解闷儿呢。"小六这会正在酒吧喝着呢，他的手下人刚刚打来电话，说郎二带着关芹上了京顺路。

"改天吧。"郎二不知接下来他该怎么说了。

"二哥，明天一大早我有事儿找你，大哥要仔细看一下你准备的关芹的报道，你不觉得大哥对关芹很关心吗？"

郎二突然冒出了一身冷汗，他下意识地看了一眼表情木然的关芹。"好吧，明天一早我在公司等你。"

挂了小六的电话，郎二也木然了，他不知该如何向关芹解释，因为他必须调转车头，他们不能再奔怀柔了。

其实关芹听到了电话里小六所说的内容，她同样感到一阵难受，她感觉自己像是被人秘密监控了。

"明天一大早公司要开会，怀柔怕是去不成了。"郎二好像又恢复了理智，这时他已不再像是个交响乐团的指挥，而真还像是个破落的艺术家了。

"郎二，咱们回吧，到魏公村，你今晚就住我那儿。"关芹觉得罗斯的行为太过分了，过分得由不得人想本能地去反抗。

"算了，把你送到家我还是走吧，免得大哥知道了不高兴，我们今后的机会还很多。"

"你他妈算不算个男人！让人牵着鼻子走，大不了我不演了，明星也不当了！这他妈跟犯人有什么区别！"关芹的愤怒突然爆发了，她心里明白这并不是为了郎二。

第37节：地产大亨(37)

"别！你可千万别胡来！我求你了！听我的没错，我们惹不起大哥！"郎二的声音充满了痛苦的呐喊。

"惹不起我还躲不起吗？"

"不值啊！我的少奶奶！大哥能成全你，也能毁了你，这是何必呢！"

请君入瓮

已是深夜十二点多了，贝奥集团的临时股东会还没有结束。

遭遇到阮三儿一番轻贱之后，郎二决定豁出去了，他要让罗斯看到，我郎二为了大哥是什么人都敢碰的。郎二的体内涌动着一股奔腾的热血，这股热血不停地冲击着他的大脑，他多么渴望大哥能感受到他此时的激动。

"我跟了大哥这么多年，大哥每次做出的当时我们不理解或者认为不可能实现的决定不都一个一个地实现了吗？当京北花园多层框架项目获得成功之后，是大哥决定放弃多层框架的开发转入TOWN-HOUSE别墅，当初我们也不理解，我记得三儿当时还坚持要继续搞多层框架楼，认为别墅的市场不大，但京北TOWNHOUSE一期证明大哥的判断是正确的，卖别墅比卖大板楼的利润几乎翻了一番！"郎二态度严肃，面部表情相当深沉，他觉得自己不是在说戏话，他是在讲述一段大家都不应该忘记的历史，他要反复强调，在贝奥集团发展中起关键作用的不是别人正是大哥罗斯。

"大哥，我突然有个想法，如果能够实现，对我们贝奥渡过目前的难关大有帮助。我认为今天这个会的要旨是提出解决问题的办法，我们的后四期别墅已经开盘，我刚才提到的重新回到分期开发的路子上是我们退让的底线，不到万不得已是不能停的，不然损失会很大。"阮三儿没有接郎二的话出色的商人，如同高明的猎手。

他善于为猎物布置诱人的陷阱，从而控制对方的主动权。

茬，阮三儿对郎二表现出的非要辩出个大是大非的架势颇为反感，他想大哥已经破天荒地对自己决定同时开盘后四期进行了轻描淡写的反省，虽然他强调了一些客观原因，但这已经很为难大哥了。当然，阮三儿态度的突然逆转，还有更深的一层含意。

"好哇，有什么想法都说出来。"罗斯的表情依然是冷峻的，他的激动和愤怒好像只会埋藏在心里。

"刚才吃饭的时候我们都听到了那位陕西的田先生说的话，感觉他的话很大，其实田先生不是在吹牛，他告诉了我们一个巨大的商机，我觉得咱们有必要实地考察一下，如果大家没意见，我愿意来操作这件事。"阮三儿话音刚落，就招来了郎二的严厉反对，郎二还没从刚才的情绪中平静下来。

"那也叫商机？那个田先生简直就是个江湖骗子，他在饭桌上讲的那番话无非是在拔份儿，如果真有那等好事，人家当地人早下手了，轮到咱们去行动，肯定只能拔撅子。"在郎二的印象里，田先生不过是在餐桌上编了一个故事，他压根儿就没有认真去听。

"这你就不懂了，土地市场是最有利可图的。"阮三儿不紧不慢地说，他甚至没有多看郎二一眼。

"我也知道土地肯定能增值，但前提条件是我们要先把土地买到手，且不说买土地要花多少钱，谁知道土地什么时候才能增值？一年两年还是五年？我们等得起吗？我认为咱们根本没有必要去考虑这件事！"郎二慷慨陈词，他说话的时候双眼一直盯着大哥。

"郎二，让三儿把话说完嘛。"罗斯耷拉着眼皮，他又开始摆弄手里的那支雪茄。

"刚才大哥也说了，我们马上能从大华银行弄出两个多亿，这笔承兑非常及时，如果把这笔钱直接用于别墅项目，显然还有缺口，但要是拿出一部分钱来运作一块土地，一旦成功缺口可能就全补上了，当然还要好好算算账。"阮三儿按着自己的想法一板一眼地说。

第38节：地产大亨(38)

"别停下来，继续讲。"罗斯把手中的雪茄点燃，抽了几口就放在了烟灰缸上，当他发现郎二跃跃欲试要说什么时，挥了挥手阻止了。

"我初步算了一下，如果按田先生所言目前秦峰市的地价是每亩五万，拿下五千亩就是两亿五。根据我们的经验，五万块钱中起码有三万是要补贴给农民的。国家要收的土地复耕费每亩是一万，这是个死数，国家定的，但这笔钱可以缓交。还有一万块应该是在办理土地证过程中当地政府的所得，这笔钱也可以缓交。一般情况下，当农民收到百分之三十的土地定金后，就可以在合同书上签字，当然还要搞定村长和乡长。好了，我们应该清楚拿下这五千亩土地前期所要付出的代价，差不多五千万！凭我们的经验和能力，把土地评估到每亩十万不成问题，这时候我们贝奥可向银行以京北别墅项目为由申请贷款，而抵押物就是这五千亩土地，到底能贷出多少钱，也是个明账，少则三亿五多则四个亿，付清两亿五的土地款，我们能沉淀下的资金就是一个多亿，如果再考虑到那二亿五因推迟支付给我们带来的周转效益，你们说这是不是个好事情？"

罗斯认真地听着阮三儿的分析，不由得暗暗吃惊，阮三儿这个人的确厉害，他算账的方法与结果都与自己在餐桌上所想的惊人地吻合。"你们也谈谈看法嘛。"罗斯又把那只雪茄拿到了手里。

"听三哥这么一说，我认为挺有道理的，咱们不妨去实地考察一下。"福四朝阮三儿点了点头，以表示自己对三哥的佩服之意。三哥有头脑，福四已在京北花园项目上领略过了，无论是事先搞定魏场长还是寻找与罗斯合作的契合点，三哥对火候的把握都恰到好处。福四感到由衷地庆幸，如果没有阮三儿，他只能在亚运村卖一辈子车了。

"天方夜谭！如果不给农民把钱付完人家不签字怎么办？如果这一万那一万的政府不同意缓交怎么办？如果把大哥辛辛苦苦好不容易筹划来的两个多亿全砸进去又抽不出来怎么办？难道我们要面对这么多

的不确定因素去冒如此之大的风险吗？我不同意，坚决不同意！"郎二好像发现了阮三儿的破绽，他急不可耐地把子弹朝阮三儿射了过去。

"你说的那些如果真是不可逾越的障碍，我们不做不就行了，你担心的那些如果根本就不存在，你说这是不是一招妙棋？"阮三儿并不激动，他特别看不起以艺术家自居的商人，他觉得艺术家可以在出售自己的艺术时成为暂时的商人，但艺术家本身绝不是商人，如果你已经明明白白地成为商人了，还非要标榜自己是艺术家，那就不仅是对艺术家的亵渎，同时也是对商人的亵渎。阮三儿认为郎二就是典型的这类货色。

"现在生意场上到处充满了陷阱，如果我们进去后才发现情况发生了变化怎么办？如果这一届政府说行而下一届政府又说不行怎么办？如果同意这样做的领导中途调走了而换来的领导又不同意怎么办？毕竟这是在打擦边球，根本抬不上桌面，有法律保障吗？"郎二认为自己完全有理由否决阮三儿的提议，因为阮三儿的提议简直就是漏洞百出。

"如果干什么都要讲个法律保障，干脆我们全歇着吧，没有明确法律保障之事并不一定就是在犯罪，你在日本拉皮条的时候考虑过法律保障吗？日本的法律体系比中国可完善多了。"阮三儿有点恼火了。

"你……你怎么说话呢！像话吗你！"郎二气得从沙发上站了起来，他用发抖的手指着阮三儿，眼睛却看着罗斯，那种企求的目光无疑是在向大哥求援，他要让大哥替他做主。

"怎么说着说着就说跑题了，郎二你给我坐下，三儿揭了你的短，这样不好，不过拉皮条也没什么见不得人的，我们做生意就是在拉皮条，替有货的人找买家，替有钱的人找想要的货，这是本事！我们干的就是这一行！政府要招商引资要发展，银行要找好客户把钱贷出去生钱，老百姓要寻求就业机会养家糊口，有钱人要花钱追求享受，可我们呢？就是要利用这些不同群体的不同需求，满足他们，这就是生意，就是我们要做的事！就这么定了，明天我们回北京，三儿和小六

留下来再找那位田先生好好谈谈，然后去实地考察一下，郎二回去抓紧拍你的主旋律，福四和贵五组织一批人马，把新疆的活儿给我干漂亮，散会！"

第39节：地产大亨(39)

罗斯认为这个会应该到此结束了，这个会开得太棒了，不仅达到了他预期的目的，还有一个意外的收获。罗斯有一个非常强烈的预感，阮三儿一定会把那五千亩土地操作成功的，但他的另一个预感是，阮三儿在具体操作过程中可能要动些手脚，所以他没有安排福四或贵五与他同去，而是派了小六，虽然罗斯相信福四不敢有什么非分之想，但福四根本看不透阮三儿的意图，至于贵五，罗斯同样信不过，贵五这个人言语太少，琢磨他不太容易，但有一点可以肯定，贵五绝对听阮三儿的。

罗斯看了看表，已是凌晨两点多了，只是他丝毫没有睡意，他换上睡袍，放了一浴缸滚烫的热水，舒舒服服地躺了进去。不算太大的卫生间弥漫了潮潮的蒸汽，偌大的占满了一面墙的镜子被蒙上了一层雾障，罗斯尽情地享受着热水的沐浴，他想起了关菲。罗斯第一次见到关菲是在纽约，他按中国人的习惯在Flushing街的一家著名的中国餐馆宴请了关菲。关菲与她的妹妹关芹长得的确很像，但她比关芹更瘦，个头也略高些，眼睛很大，从气质上看要比关芹成熟多了，但她依然显得很年轻，她的皮肤很白很细，似乎比关芹略胜一筹。也许是受美国文化深度熏陶的缘故，关菲丝毫没有东方知识女人常有的做作，她很直率地问罗斯，作为一家中国内地的房地产公司为什么肯以美国的薪水标准请她这位并不精通房地产行业的金融博士？罗斯希望自己加盟贝奥后为贝奥做些什么？当她了解到贝奥想在美国上市后，毫不客气地告诫罗斯，纳斯达克在短期内几乎不可能接受一家中国房地产公司的上市申请，想在美国上市并不是一条捷径，对于公司财务指标的考核，美国比中国要严格多了，而且美国不存在通融的可能，更不允许弄虚作假。罗斯则告诉关菲，对中国公司的认识，美国人可能有很深的误解，一旦他们了解了中国的国情，他们就会理解，但要想让美国人真正弄明白中国的国情，必须借助一种力量，能够释放这

种力量的人正是像关菲一类的中西混合体，邀请关菲加盟贝奥的目的就是要把贝奥改造成让美国人接受的公司。为什么非要让美国人接受不可呢？关菲的刨根问底并没有让罗斯感到不快，这种在中国绝不可能遇到的情形更令罗斯兴奋。罗斯直言不讳地说，只有让美国人接受了，他才有可能掏出美国人口袋里的钱。关菲则笑着说其实美国人最吝啬，美国人每天都在使用别人的钱，包括精打细算的日本人，他们一直在消耗未来的财富用于今天的享受，他们不是一味地在积累财富，但他们会创造一个让财富再生出财富的机制，而正是这个机制，让全世界的财富朝着美国滚滚而来。

"一旦在美国上市，你就是在为美国人打工了，美国式的约束你承受得了吗？"关菲笑着说。

"同样我也在为我自己打工嘛。"罗斯回答。

"我指的是约束。"

"原始积累完成后我需要的正是约束。"

"据我了解，中国的创业者们只要求约束别人，他们不喜欢约束自己。"

"过去的确是这样，将来肯定不会是这样。"

"你希望你在将来扮演一个什么角色？"

"没有恶习的投资家。"

"恶习？在你眼里什么才叫恶习？"

"不得不使用自己根本就不想用的手段。"

"手段怎么是恶习？"

"手段用多了习以为常了，就变成了恶习。"

"你能告诉我到目前为止你都用过什么手段吗？"

"无可奉告！"

那次与关菲的对话罗斯至今记忆犹新，跟一位有知识的漂亮女人如此这般地唇枪舌剑，令罗斯大为酣畅，他欣赏这样的女人，因为她集美丽和智慧于一身，她不会变成一种庸俗的附属品，更不可能成为

善变的男人们用于炫耀的随时可以抛弃的饰品，她有价值，而这种价值正是贝奥也正是罗斯所渴望得到的。在这次谈话的最后，罗斯把精心准备的有关关芹的报道资料交给了关菲，他从关菲外露的表情中体会到了手足之情的分量，他解释说这一切纯属偶然，只是到了他来美国之前的最后一刻才发现在他们之间早已经存在着机缘。关菲说关芹打电话大概提了一下，但她没想到关芹竟得到了贝奥如此这般的厚爱，她笑着说她现在明白了罗斯所说的手段的含义。

第40节：地产大亨(40)

罗斯回国后不久，关菲就回来了。没等关菲倒过时差，罗斯就在希尔顿饭店摆了一桌欢迎宴，并任命关菲为高级投资顾问，享受副总裁级待遇。三天后关菲走马上任，一个月后她提交了第一份投资咨询报告，对与草滩农场下一步的合作方式阐述了自己独特的见解。在这份报告中，她首先肯定了三百亩京北花园多层框架项目所取得的成绩，在充分细致地分析了北京房地产开发现状之后，她提出了TOWNHOUSE也就是连体别墅的概念。她说真正意义上的别墅应该是建在远离城市的郊外，并要与自然融为一体，否则那将不成其为别墅而是独立的大房子。中国的国情更适合于在城市的边缘而非远离城市的地方建一些针对有钱人的但价格并不太高的连体别墅，也就是曾在美国风靡一时的TOWNHOUSE（在报告中她简称为TH别墅）。关于剩下的七百亩土地如何开发，她提出了一个让罗斯深感兴趣的NBOT概念，这个概念的核心构想她没有在报告中多说。那段时间罗斯时不时地要请关菲到星巴克喝咖啡，虽然罗斯不好这个但关菲喜欢。在与关菲的交谈中，罗斯听到了许多激动人心的故事以及美国人玩资金的方法，也就是在这些交谈中，罗斯真正明白了NBOT的妙处。原来海外融资并不只是上市这一条路，同样也有上三路和下三路之别，这两条套路其实并没有什么好坏高下之别，对于以最终结果为唯一目的的商人来讲，这两条套路都能达到同样的效果，到底该怎么走则取决于事情本身以及对相应成本的预期。应该说关菲的NBOT方案更适合于TH别墅项目本身，海外上市则会对整个公司提出一种全方位的严格的要求，就目前贝奥的财务状况和经营业绩，以及贝奥赢利的模式，只是报表这一关就通不过。关菲建议贝奥应该请一家美国的会计师事务所，把公司的财务体系纳入国际惯例的轨道，同时还要争取在美国开展一些业务，让美国人看到在贝奥的背后是巨大的有稳定利润支撑的中国市场，只有把这些活儿做扎实了，才有可能提出在美国上市的计

划。关菲提到了韦斯麦特公司生产的人体复合营养套餐，她说从追求健康的意义上讲，今天美国人的行为与习惯就是明天中国人的行为与习惯，如果贝奥建立起了一个庞大的网络系统，哪怕这个系统是虚拟的，美国人一定会有兴趣的。关菲还告诉罗斯，她在美国时接触过许多从中国内地来的老板，他们在美国寻求发展机会的同时，还在逃避一种风险。罗斯明白关菲所说的风险是什么意思，其实罗斯心里早就有了一本账，即使遇不到关菲，他也要在美国折腾些事儿的，他甚至想在适当的时候连自己的身份都有必要改变一下。关菲也认为这样做很有必要，美国政府同样欢迎有钱人，关菲告诉罗斯她已在两年前入了美国国籍。

在一次送关菲回家的路上，罗斯问了一个让关菲颇感惊讶的问题。

"听关芹讲你一直没有结婚。为什么会这样？"

"怎么？罗老板对别人的私生活还会感兴趣吗？"关菲虽对罗斯的好奇心已有预感，但她没想到罗斯会问得这么直白。

"你是个优秀的女人，身边不会没有追求者，而且女人嘛，到了适婚的年龄却不结婚，应该很……"

"很不正常吗？"关菲看着罗斯，一副故作诧异的样子。

"倒也谈不上不正常，应该算是很个性吧。"

"说出来你可能都不相信，我身边的男人个个都是偏执狂，而且我并不想嫁给一个外国人，在我们这个圈子里中国人不多，当然也有啦，要么是独身主义者，要么早就有了相好的，离了结结了离的也不少，很苦，没意思。"

第41节：地产大亨(41)

关菲摇了摇头。

"这不奇怪，人嘛，最容易犯的错误就是在感情上，年轻的时候易冲动，结了婚之后才发现那只不过是一场误会，如果彼此都能理解，离了也就解脱了，可大多数人又做不到，宁愿把误会变成仇恨也不愿意去理解。"

"有意思，既然知道误会很难被理解而且还很有可能变成仇恨，这样的误会最好不要发生。"

"生活有时不会像生意那样理智。"

"罗总，根据你的经验，人到了什么阶段才能真正变得理智起来？"

"男人可能要等到死的那一天，女人要在受过伤害之后。"

"你的意思是男人永远都不会理智，而女人的理智却要建立在痛苦之上，对吗？"

"仅仅是指感情。"

"我不同意你的这种观点，理智不只是一个人辨别是非分析利害的主观力量，还应该包括控制自己行为的一种能力，要控制自己的行为就一定会存在某种动机，这种动机应该符合自己笃信的价值观。"

"你的解释过分学术化了，男人不可能全部失控嘛。"

"在感情上男人的控制力就像一个婴儿，罗总，这可是你的观点哟！"

"照你这么说女人的控制力的前提就是痛苦！"

"罗总，你太会诡辩了，这不还是你的观点吗？我已经说过不同意。"

"玩文字游戏我不是你的对手。"罗斯笑了。

"因为你有某种动机。"关菲也笑了。

"这正是我坚信不移的价值观。"罗斯说完，面带得意地瞥了一眼关菲，关菲似乎也很开心，她特别喜欢用这种方式跟不乏阅历的男人谈话，不落俗套同时又不必承担任何责任。

罗斯也因为获得了某种满足而心情大爽，面对道貌岸然的官员和银行家，他不能谈这些话题，生意的谈判更涉及不到这些，跟自己的兄弟以及那些只懂遵从与献媚的男人与女人，罗斯习惯了保持一种固定的面孔，但在关菲这里，他享受到了另一种心情。关菲的确是个了不起的女人，也许她太了不起了，所以她只能选择孑然一身。难道她没有意识到自己很孤独吗？就算你是一座骄傲的山峰又能怎么样呢？你可以在乱云飞渡中保持从容，但你总有被征服的那一天，人类已经登上世界上最高的山峰，还有什么能阻止勇敢者的脚步，因为勇敢者笃信的价值观就是勇往直前。

在与关菲的交往中，罗斯有时还会冒出一些莫名其妙的想法，根据关菲的工作经历判断，她应该很有钱，既然她的志向又如此之高，她为什么会选择加盟贝奥？她有足够的实力做老板，但她却没有做，这个关菲究竟是怎样的一个人？接下来发生的一件事，让罗斯又一次领教了关菲的能力。

那段时间关菲一直忙着TH别墅的策划，罗斯则在各个银行之间穿梭，他把重点依然放在大华银行的杜行长身上。杜行长听说贝奥来了一位海归派的女博士，而且还是位国际融资专家，在量子基金和华尔街的工作经历更为她套上了一层神秘的面纱，杜行长很想一睹这位年轻女人的风采。在一个周末的晚上，杜行长在新世纪酒店摆了一桌酒席，他要亲眼见识见识这个被罗斯推崇之至的女人。

罗斯先到了新世纪，杜行长跟一位罗斯不认识的男人已经在包间里喝上了茶，杜行长介绍说那个男人姓林，是他的好朋友，以前也在银行工作，后来下海了，做了个自由职业者，在券商与大户之间牵线搭桥，并利用自己在银行的关系为需要钱的朋友融些资。几年后，也许他认为钱已经赚得差不多了，决定从幕后走出来，并与别人合作成

立了一家房地产公司。他的合伙人以前也都是玩资金的，之所以要涉足房地产，在外人看来他们是想借机把钱洗干净，那么多钱老掖着藏着总不是个办法。他们做房地产跟别人不一样，公司成立两年多了，还没有开发过一个完整的楼盘，反而从别人手里买下了几幢烂尾楼，这些烂尾楼的规模都不大，都是些一万平米左右的写字楼或商场，对这些烂尾楼他们花巨资进行内部改造和外立面装修，跟别的公司更为不同的是，装修改造一幢楼如果花掉了五千万，他们只拿一千万的发票入账，当这幢楼以相对低价盘出去之后，这块所谓的利润就彻底合法化了。

第42节：地产大亨(42)

这么几个回合下来，林老板他们又制定了一个雄心勃勃的计划，他们再也不想用以前的那套近乎愚蠢的办法洗钱了，当初他们的胆子实在是太小了，那样洗来洗去的多交了不少的税，虽然除了交税之外并没有损失什么，但他们还是觉得心疼。

林老板准备把两公里长的莱孚大道改造成北京市第一流的商业步行街。

莱孚大道在亚运村东边，是一条刚刚规划完成的新路，这条路不属于城市主干道，修路的费用由区上负责筹措，作为筹资的砝码，道路两旁各一百米之内的土地使用权也由区上统一掌握，区上通过出让道路两旁的土地使用权来换取修路所需的投资。

财大气粗的林老板一口气吃下了两公里长的莱孚大道，并通过与政府各个部门的反复交涉，终于把莱孚大道改成了步行街。令林老板头疼的事情随着莱孚大道一天天地完成日渐显现，他们当初打下的如意算盘并没有受到市场的追捧，道路两旁的项目招商没有取得实质性进展，无论他们如何宣传，问津的商家有少无多，一大锅期望中的香喷喷的米饭彻底夹了生，林老板坐不住了，如果短期内再想不出高招，他们就死定了，而且极其悲壮。当下最紧迫的问题又聚到了一个钱字上，林老板第一次尝到了缺钱的滋味，他后悔极了，早知自己会受到这份煎熬，当初决不会去捅这个马蜂窝的。林老板遇到了麻烦，自然要找银行的朋友，但银行的朋友听说要挽救莱孚大道，没有一个不摇头的，杜行长也不例外，他说你老林也太猛了，跑到这么个僻静的地方玩心跳，那可是一条街呀！还弄了个步行，除非你把它建成个公园，长长的街道公园，否则谁跑到这儿来步行呢？老林彻底没辙了，眼看自己辛辛苦苦担惊受怕赚来的并已洗白了的钞票一天天地化为乌有，他的脊梁骨都冒出了冷汗，难道让那些他还未充分享用过的金钱就这样轻意地过手溜掉吗？他太不甘心了。他让杜行长再给他想

想办法，哥们儿总不能见死不救吧？杜行长则坦言，他的大华银行无论如何是救不起一个莱孚大道的，好家伙，两公里啊！这是个什么概念？"对了，你这个莱孚大道究竟是个什么概念？我到现在还没有闹明白呢。"杜行长只知道老林着急，急着想要掏出银行的钱。

"步行街呀！这概念多好哇！王府井那么闹腾，又全是外地人，北京人到哪儿去呀！莱孚大道！吃喝玩乐休闲购物，空气新鲜不堵车，多好哇！真要是建成了，一定会火的。"林老板真急了，这么好个项目怎么会被商人和银行家冷落呢！这个项目从一开始都是在一种高度机密的状态下运作的，这可不是在开玩笑，其中的商业价值和机会以及有可能产生的社会轰动效应，怎么评价都应该不为过。一个公司能够操作一条两公里长的街道，他敢肯定这件事既是空前的也是绝后的，要不是区上出面协调街道办事处亲自挂帅，这个项目无论如何都是批不下来的。

"老林啊老林，不是我说你呢，这么大的动静，事先也不多征求征求意见，你这是在揽政府的活儿，一旦你的资金跟不上，可不就是违约了吗，让你出局你还能说什么？顶多给你点儿地皮，热钱可不就全压死了，街道办事处那帮家伙鬼主意多着呢！这叫什么商业秘密？明摆着挖一大坑让你老林往里跳呢！这会儿苦了吧？你小子还想把我大华银行拖进去跟你一块儿去受罪不成？我敢吗？"杜行长似乎这回是铁了心不帮老林的忙了。

"照你这么说我是死定了。"老林又是一通唉声叹气。

"想走银行这条路你应该死心了，你那个现状不可能在银行扎出款来的。"杜行长只能无奈地摇头。